



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TESIS**

**“GESTIÓN DE INVENTARIOS Y RENTABILIDAD EN EMPRESAS  
COMERCIALES RUBRO CUIDADO PERSONAL, IQUITOS,  
AÑO 2021”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADORA PÚBLICA**

**PRESENTADO POR:**

**STEPHANY CRISTINA APAGÜEÑO CAMPOS**

**LAURA DOLLY PINEDO ARMAS**

**ASESOR:**

**CPC. JOSÉ RICARDO BALBUENA HERNÁNDEZ, Dr.**

**IQUITOS, PERÚ**

**2022**



ACTA DE SUSTENTACION DE TESIS N°093-CCGyT-FACEN-UNAP-2022

En la ciudad de Iquitos, a los 31 días del mes de agosto del año 2022, a horas: 05:00 p.m. se dio inicio haciendo uso de la plataforma Google.meet la sustentación pública de la Tesis titulada: "GESTIÓN DE INVENTARIOS Y RENTABILIDAD EN EMPRESAS COMERCIALES RUBRO CUIDADO PERSONAL, IQUITOS, AÑO 2021", autorizado mediante Resolución Decanal N°1564-2022-FACEN-UNAP presentado por las Bachilleres en Ciencias Contables STEPHANY CRISTINA APAGÜÑO CAMPOS y LAURA DOLLY PINEDO ARMAS, para optar el Título Profesional de CONTADORA PÚBLICA que otorga la UNAP de acuerdo a Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana.

El Jurado calificador y dictaminador está integrado por los siguientes profesionales:

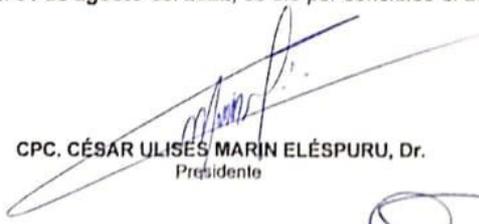
CPC. CÉSAR ULISES MARIN ELÉSPURU, Dr. (Presidente)  
CPC. DAVID MIGUEL MELGAREJO MARIÑO, Mg. (Miembro)  
Lic.Adm. JUAN CARLOS RAMIREZ CERVÁN, Mg. (Miembro)

Luego de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: **SATISFACTORIAMENTE**

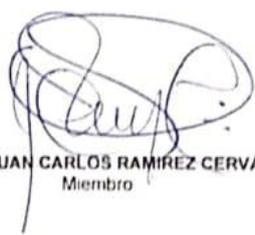
El jurado después de las deliberaciones correspondientes, arribó a las siguientes conclusiones: La Sustentación Pública y la Tesis han sido: **APROBADAS** con la calificación **BUENA** ( 16 ).

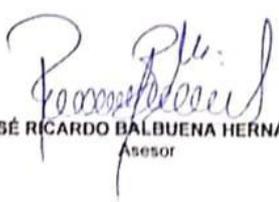
Estando las Bachilleres aptas para obtener el Título Profesional de Contadora Pública.

Siendo las 05:48 p.m. del 31 de agosto del 2022, se dio por concluido el acto académico.

  
CPC. CÉSAR ULISES MARIN ELÉSPURU, Dr.  
Presidente

  
CPC. DAVID MIGUEL MELGAREJO MARIÑO, Mg.  
Miembro

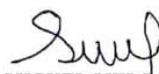
  
Lic.Adm. JUAN CARLOS RAMIREZ CERVÁN, Mg.  
Miembro

  
CPC. JOSÉ RICARDO BALBUENA HERNÁNDEZ, Dr.  
Asesor

**JURADO Y ASESOR**



**CPC. CÉSAR ULISES MARÍN ELÉSPURU, Dr.**  
Presidente  
MATRICULA N°10-904



**CPC. DAVID MIGUEL MELGAREJO MARIÑO, Mg.**  
Miembro  
MATRICULA N°10-584



**Lic. Adm. JUAN CARLOS RAMÍREZ CERVÁN, Mg.**  
Miembro  
MATRICULA N°01964



**CPC. JOSÉ RICARDO BALBUENA HERNÁNDEZ, Dr.**  
Asesor  
MATRICULA N°10-0849

## **DEDICATORIA**

A mis padres Manuel y Emerita por su apoyo, consejos, valores y principios que me inculcaron desde muy pequeña para ser lo que soy hoy en día; a mi compañero de vida Gary por su amor y comprensión, a mi hijo Eydan quien es mi motor y motivo de seguir adelante.

Laura Dolly Pinedo Armas

A Dios por ser inspiración, darme fortaleza y entendimiento para continuar este proceso de obtener uno de mis anhelos; A Ynes por su sacrificio constante en mí; a mi abuelo; a Manu y Vica por su enseñanza y consejos en mi vida profesional.

Stephany Cristina Apagueño Campos

## **AGRADECIMIENTO**

A todas las personas que me apoyaron a que esta tesis fuera posible, a Cristina quien es mi compañera y amiga que desde un inicio decidimos emprender juntas este camino, y en especial a mi asesor por su tiempo, dedicación y enseñanzas.

Laura Dolly Pinedo Armas

Agradezco a Dios, a mis amigos, compañeros y familiares por hacer esto posible aportando con su tiempo; a Dolly amiga y compañera en el proyecto, a mi asesor que me dio su tiempo, conocimientos y enseñanza.

Stephany Cristina Apagüño Campos

## ÍNDICE GENERAL

	Pág.
PORTADA	i
ACTA DE SUSTENTACIÓN	ii
JURADO Y ASESOR	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE GENERAL	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	x
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO</b>	<b>5</b>
1.1 Antecedentes	5
1.2 Bases teóricas	7
1.3 Definición de términos básicos	17
<b>CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES</b>	<b>21</b>
2.1 Formulación de la Hipótesis	21
2.2 Variables y operacionalización	22
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA</b>	<b>23</b>
3.1 Tipo y Diseño	23
3.2 Diseño Muestral	24
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS</b>	<b>28</b>
<b>CAPÍTULO V: DISCUSIÓN</b>	<b>58</b>
<b>CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES</b>	<b>62</b>

<b>CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES</b>	64
<b>CAPÍTULO VIII: FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	66
<b>ANEXOS</b>	
1. Matriz de Consistencia	
2. Instrumento de Recolección de Datos	
3. Ficha de recolección de datos	
4. Consentimiento informado	

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Población	24
Tabla 2 Variable, Técnica e Instrumento	26
Tabla 3 Confiabilidad del Instrumento	26
Tabla 4 Edad participantes	28
Tabla 5 Genero participantes	29
Tabla 6 Años en la empresa colaboradores	30
Tabla 7 Nivel de estudios colaboradores	31
Tabla 8 Buena organización en la gestión de inventarios	32
Tabla 9 Organización define claramente las funciones del personal	33
Tabla 10 Organización y responsabilidades del personal	34
Tabla 11 Adecuada cantidad de productos a requerir	35
Tabla 12 Programación de pedidos	36
Tabla 13 Pedidos y fechas de recepción de los productos	37
Tabla 14 Estrategia para suplir pedidos no atendidos.	38
Tabla 15 Estrategia stock de seguridad de productos	39
Tabla 16 Estudio de costos para la adquisición de sus productos	40
Tabla 17 Conocimiento oportuno de los costos de productos	41
Tabla 18 Control de costos adecuado	42
Tabla 19 Adecua clasificación de productos para su almacenamiento.	43
Tabla 20 Almacenamiento de productos ubicación y despacho	44
Tabla 21 Utilización tarjetas de control visible de productos	45
Tabla 22 utiliza tarjetas de inventarios valorizados	46
Tabla 23 Control adecuado de salida de productos requeridos	47
Tabla 24 Identificación de diferencias de inventarios	48

Tabla 25 Identifica causas de diferencias de inventarios	49
Tabla 26 Control adecuado de las mermas	50
Tabla 27 Control adecuado de los desmedros	51
Tabla 28 Gestión de Inventarios	52
Tabla 29 Situación Financiera	53
Tabla 30 Resultados del Ejercicio	54
Tabla 31 Correlación de Variables	57

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Edad participantes	28
Figura 2 Genero participantes	29
Figura 3 Años en la empresa colaboradores	30
Figura 4 Nivel de estudios colaboradores	31
Figura 5 Buena organización en la gestión de inventarios	32
Figura 6 Organización define claramente las funciones del personal	33
Figura 7 Organización y responsabilidades del personal	34
Figura 8 Adecuada cantidad de productos a requerir	35
Figura 9 Programación de pedidos	36
Figura 10 Pedidos y fechas de recepción de los productos	37
Figura 11 Estrategia para suplir pedidos no atendidos.	38
Figura 12 Estrategia stock de seguridad	39
Figura 13 Estudio adecuado de costos	40
Figura 14 Conocimiento oportuno de los costos de productos	41
Figura 15 Control de costos	42
Figura 16 Adecua clasificación de productos para su almacenamiento.	43
Figura 17 Almacenamiento de productos ubicación y despacho	44
Figura 18 Utilización de tarjetas de control visible de productos	45
Figura 19 utiliza tarjetas de inventarios valorizados	46
Figura 20 Control adecuado de salida de productos requeridos.	47
Figura 21 Identificación de diferencias de inventarios	48
Figura 22 Identifica causas de diferencias de inventarios	49
Figura 23 Control adecuado de las mermas	50
Figura 24 Control adecuado de los desmedros	51

Figura 25 Gestión de Inventarios	52
Figura 26 Situación Financiera	53
Figura 27 Resultados del Ejercicio	54
Figura 28 Rentabilidad Económica	55
Figura 29 Rentabilidad Financiera	55
Figura 30 Rentabilidad sobre ventas	56
Figura 31 Rentabilidad empresarial	56

## RESUMEN

La gestión de inventario y la rentabilidad son aspectos que siempre requieren atención en las empresas, el primero porque constituye la base de la comercialización de productos con el propósito de obtener beneficios y el segundo como un indicador que influye y preocupa a los socios u accionas en toda organización, el presente estudio considera como objetivo general analizar de qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021, con un enfoque de tipo cuantitativo, descriptivo y de diseño no experimental de tipo correlacional, se contó con la participación de 2 empresas del rubro comercial con 60 colaboradores, para el recojo de datos se utilizó para la variable gestión de inventarios un cuestionario de tipo Likert con una fiabilidad de en Alfa de Cronbach de 0.873 y una ficha de recolección de datos para la variable rentabilidad el estudio identifico que se percibe una buena gestión de inventarios en un 89% de participantes, teniendo en cuenta su organización, la gestión de pedidos, de costos, almacenamiento y control de inventarios sin embargo aún se presenta un porcentaje importante de colabores que considera que la gestión de inventarios presenta falencias, en relación a los indicadores de rentabilidad se obtiene resultados considerados bajos en relación a los activos, patrimonio, ingresos y costo de venta, al efectuar el análisis estadístico se obtiene que el coeficiente de correlación “r” de Pearson es de -0.030, con una significancia de 0,820 por lo que se concluye que no existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en las empresas comerciales del rubro cuidado personal.

**Palabras clave:** Inventarios, Gestión de Inventarios, rentabilidad

## ABSTRACT

Inventory management and profitability are aspects that always require attention in companies, the first because it is the basis of the marketing of products with the purpose of obtaining benefits and the second as an indicator that influences and concerns the partners or actions in In all organizations, the present study considers as a general objective to analyze how inventory management is related to profitability in commercial companies in the personal care sector, Iquitos, year 2021, with a quantitative, descriptive and non-experimental design approach. correlational type, there was the participation of 2 companies in the commercial sector with 60 collaborators, for the collection of data a Likert-type questionnaire was used for the variable inventory management with a reliability of Cronbach's Alpha of 0.873 and a form of data collection for the profitability variable the study identified that good inventory management is perceived in 89% of participants, taking into account their organization, the management of orders, costs, storage and inventory control, however there is still a significant percentage of collaborators who consider that inventory management has shortcomings, in relation to the profitability indicators, results considered low are obtained in relation to assets, equity, income and cost of sale, when performing the statistical analysis it is obtained that the correlation coefficient "r" of Pearson is -0.030, with a significance of 0.820 per which concludes that there is no relationship between inventory management and profitability in commercial companies in the personal care category.

**Keywords:** Inventories, Inventory Management, profitability

## INTRODUCCIÓN

La gestión de inventarios es un punto estratégico en la empresa actual, toda vez que permite un flujo adecuado de operaciones, permitiendo la producción o comercialización oportuna de productos, considerándose dentro de sus principales etapas la adquisición, almacenaje, despacho y control, contribuyendo a la maximización de beneficios con un adecuado control y uso de espacios, lo cual contribuye a la rentabilidad del negocio.

A nivel mundial las empresas se encuentra en constante cambio orientado a la eficiencia y a la adecuación de tecnologías en búsqueda de una posición competitiva que permita la maximización de sus activos por su parte Bayas y Martínez (2017) nos mencionan que en el campo financiero las gestiones de inventario representan para las pymes una parte sustancial del activo circulante, siendo calificado como un elemento dentro de la categoría de activos evidenciados en el estado de una situación financiera, y que el inventario representa un importante capital de trabajo para las empresas; de igual manera los objetivos de tener un inventario apropiado está vinculado al aumento de la rentabilidad prediciendo con ello el impacto de las políticas internas de la empresa de acuerdo a los niveles de stock; buscando en este sentido minimizar el costo total de las actividades logísticas que aseguran el servicio que demanda un cliente.

En América latina Marín (2014), precisa que el fenómeno de la globalización obliga a las grandes y pequeñas empresas, a la generación de mecanismos frente a las acciones comerciales con sus competidores para la neutralización de la competitividad o por lo menos a minimizar sus efectos en contra, en la

gestión integral del aprovisionamiento, en cuanto a la relación con los proveedores también está sujeto a transformación, si bien el precio es parte importante del proceso de negociación, también lo es la selección de sus proveedores por el servicio prestado con calidad, respeto, seriedad, solidez durante o después de la venta.

En el Perú, la rentabilidad representa un rol importante para aquellos emprendedores que decidieron crear su misma empresa, lo cuales están a la espera de que su inversión sobre la compra de materiales o insumos, se pueda vender lo más rápido posible con un margen de ganancias favorable para cubrir los montos invertidos.

En el Perú, la mayoría de las empresas tienen deficiencias en gestionar inventarios, porque los responsables de gestión de inventarios lo consideran como simple actividad rutinaria de comprar y almacenar sus requerimientos, productos en proceso y productos terminados, sin buscar optimizar de este proceso, menos determinan los costos que implica este flujo de inventarios y cómo estos costos repercuten en la rentabilidad, como consecuencia las empresas no pueden responder oportunamente a las exigencias y demanda del mercado, por falta de productos en stock, deterioro de productos por deficiente manejo y almacenamiento, existencia de productos malogrados por vencimientos, entre otras deficiencias de gestión de inventarios.

En un escenario competitivo en el que se desenvuelve las empresas en la actualidad, es primordial que se procure un adecuado nivel de gestión de inventarios, ya que su manejo contribuirá a los beneficios que obtenga la empresa y en el caso en particular de empresas comerciales del rubro cuidado

personal se ha identificado que no se han realizado estudios para medir este aspecto importante en la localidad, además de haber identificado ciertas deficiencias en la experiencia del investigador, siendo importante conocer y profundizar este aspecto del conocimiento para ayudar a mejorar la situación actual.

Se identifica como causas de la problemática que las empresas dirigen una baja importancia a la gestión de inventarios, una deficiente gestión de pedido, almacenamiento y control, se presenta un alto grado de diferencias de inventario, falta de personal necesario o falta de capacitación entre otros aspectos, si no abordamos la temática planteada no se demostrara desde datos cuantitativos la realidad identificada y no se podrá tomar decisiones adecuadas para la mejora de la gestión empresarial lo que podría afectar la rentabilidad de la empresa.

El objetivo del estudio fue el de analizar de qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021, siendo los objetivos específicos identificar las características presenta la gestión de inventarios en empresas comerciales del rubro cuidado personal, el de identificar las características presenta la rentabilidad de empresas comerciales del rubro cuidado personal y el de identificar el grado de relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.

El desarrollo del estudio es importante porque identificar la relación entre las variables de estudio, lo que constituye un aspecto importante en la toma de decisiones que se oriente a la mejora de la gestión y su influencia en la

rentabilidad de la empresa, de igual manera los resultados servirán a futuros investigadores para comparar realidades y para la formulación de futuras investigaciones.

El estudio presente una revisión de la literatura, describe las variables de estudio y presenta los resultados de manera estadística, permitiendo efectuar una discusión a los resultados, las conclusiones, recomendaciones para finalmente indicar las referencias consultadas.

## **CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO**

### **1.1 Antecedentes**

En 2017 se desarrolló la Investigación “Gestión del Inventario para la mejora de la rentabilidad en la empresa 3p&Cia S.A.C., S.M.P, Lima, 2017.” de tipo descriptivo y diseño cuasi Experimental, que incluyo como población de estudio a los artículos de los pedidos realizados durante seis meses, la investigación determino de qué manera la gestión de inventario mejora la rentabilidad de la empresa y el trabajo concluyó que la gestión de inventario mejora la rentabilidad en la empresa y que aplicando las herramientas y métodos adecuados, como es la clasificación ABC de los productos, la planificación de la demanda con respecto a los pronósticos, y en base a esto, la implementación de un sistema de control de inventario de revisión periódica mejorando la rentabilidad, que la gestión de inventario mejora los ingresos en la empresa identificando una respuestas eficaz ante la necesidad de sus clientes provocando un impacto en su rentabilidad y que la gestión de inventario reduce los costos finales de inventario en la empresa puesto que, al implementarse un sistema de control de inventario de revisión periódica (P), la empresa realiza las compras de acuerdo con el nivel objetivo del inventario (Cornejo, 2017).

En 2020 se desarrolló la investigación “Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Grifo Señor de Sipán E.I.R.L.” de tipo explicativo correlacional y diseño no experimental, que incluyo como población de estudio a los colaboradores de la empresa y los estados financieros del periodo 2017 - 2018, la investigación determino la incidencia de la gestión de

inventarios en la rentabilidad de la empresa y el trabajo concluyó que la gestión de inventarios de la empresa presenta un nivel bajo con un 44.4% de acuerdo a los participantes del estudio, esto debido al escaso manejo de las existencias, de igual manera ocasionado por un control inapropiado de los mismos, ocasionando que se presenten situaciones en donde no existe stock de los productos o escenarios en donde se visualizan excedentes de materiales (inconsistencias entre ingresos y salidas), en ambos casos la empresa incurre en gastos innecesarios para solucionar dicha problemática y que la rentabilidad de la empresa no se encuentra en un nivel apropiado, teniendo en cuenta que el 55.6% de los participantes la catalogaban como bajo, debido a los costos innecesarios en los que incurría el negocio durante sus actividades diarias, asimismo menciona que los principales factores que inciden en la gestión de inventarios con relación a la rentabilidad de la empresa son el mal manejo de las existencias y una falta de control adecuado (Quispe y Espinal, 2020).

En 2019 se desarrolló la investigación “Gestión de Inventario y Rentabilidad de la Asociación de Productores de café VRAE Ayacucho” de tipo descriptivo y diseño no experimental, que incluyo como población de estudio 60 trabajadores de la asociación, la investigación determinó que la gestión de inventarios influye en la rentabilidad de la asociación de productores y el trabajo concluyó que se presentan deficiencias en la gestión del proceso de pedidos, que se presenta ineficacia en la entrega de pedidos, que se presenta ineficacia rotación de inventarios y que el inadecuado control físico de inventario influyen en limitados niveles de rentabilidad de la inversión en la entidad analizada (Tipe, 2019).

En 2020 se desarrolló la investigación “La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad de la Botica del Mercado, Paita - Piura, 2017- 2018” de tipo correlacional con un diseño descriptivo y diseño no experimental, transaccional correlacional-causal, que incluyo como población de al personal de la empresa, la investigación evaluó cual es la importancia de la gestión de inventarios desde el enfoque de la gestión estratégica, táctica y operativa concluyendo que los inventarios no presentan un manejo adecuado presentando con deficiencias más resaltantes la carencia de procedimientos, la falencia de políticas organizacionales sobre inventarios, la baja rotación de productos, la falta de control a las existencias de manera física y valorada, proponiendo que la optimización de una gestión redundara en la rentabilidad, por lo que se deben establecer estrategias de administración de inventarios para obtener mayores beneficios a la empresa, (Torres, 2020).

## **1.2 Bases teóricas**

### **1.2.1. Gestión de inventarios**

Luque (2009) nos señala que la gestión de inventarios es una actividad elemental en la cadena de suministros de toda empresa. Se emplea en función de factores, como la prioridad de la toma de decisiones, es decir, si la decisión será de alto nivel o de bajo nivel, ya que uno de los problemas frecuentes en todas las empresas de manufactura o servicio es el exceso de stock y faltantes, así mismo, su función es mantener el equilibrio entre la demanda de bienes ya la disposición de la producción de bienes y servicios. Mientras que su objetivo es estabilizar la calidad de servicio a los clientes y la inversión económica.

Una gestión de inventarios radica en una lista en orden, con detalles y con una valoración de los recursos que tiene la organización en ese sentido Cruz (2017) menciona que estos recursos están de forma ordenada y detallada teniendo en cuenta sus particularidades, que tiene la entidad, haciendo subgrupos de los recursos valorados y similares, debido a que deben estar descritos en cantidad monetaria para que conformen el patrimonio de la organización.

Krajewski (2008) menciona que la gestión de inventarios se refiere a la planificación y control de los inventarios para mantener la cantidad adecuada para que la empresa alcance sus prioridades competitivas de la forma más eficiente, importante para lograr el pleno potencial de toda cadena de valor, para esto se requiere de información sobre las demandas esperadas, las cantidades de inventario disponibles y en proceso de pedido, entre otros.

La gestión de los almacenes es un elemento clave para lograr el uso óptimo de los recursos y capacidades del almacén dependiendo de las características y el volumen de los productos a almacenar (Poirier y Reiter, 1996).

#### **1.2.1.1. Organización del área de inventarios**

Logistics (2020) menciona que “los almacenes han pasado de ser un elemento exclusivo de espacios donde guardar mercancías a formar parte del entramado logístico integrado en la estrategia global de las compañías productoras, distribuidoras o comercializadoras, añadiendo valor a las mismas, haciendo cada vez más importante la organización de almacenes”.

La organización de almacenes se entiende como aquellos procesos relacionados a la logística empresarial que implementa acciones como la recepción, custodia, movimiento de productos y otros.

#### **1.2.1.2. Pedidos de productos**

Cuando hablamos de pedido nos referimos al pacto entre dos individuos que establecen una relación comercial en la que una de ellas pone a disposición del otros bienes o servicios, bajo ciertas condiciones acordadas y en una fecha determina.

Según Nahmias (2007) los pedidos permiten reducir el tiempo en el cual se presenta un ciclo de pedidos, el cual corresponde a aquel que transcurre desde el aprovisionamiento de inventario con una cantidad de pedido  $Q$  hasta que esta se agota completamente y es necesario volver a reaprovisionarlo en la misma cantidad. (P. 03).

López, (2010) nos menciona que entre los indicadores de la gestión de inventarios se ubican el tamaño y la frecuencia de los pedidos por parte de los usuarios, esto debido a que, si la cuantía de los pedidos es menor, le permite a la organización reaccionar de forma favorable a dichos cambios en la demanda, por el contrario, si es un elevado volumen la reacción que tengan será lenta y no permitirá resolver los problemas que tengan los clientes.

#### **1.2.1.3. Costos de inventarios**

El costo es entendido como la erogación que efectúa un inversionista con el fin de obtener beneficios futuros, relacionado el concepto a los costos de

inventario, podemos decir que se refiere a toda erogación que tenga relación con el proceso de almacenamiento y distribución de producto que permitan cumplir las necesidades de rotación y atención de pedidos.

Cuando hablamos de pequeños comerciantes el costo de inventarios está referido a consideran los montos necesarios para adquirir productos en un periodo de tiempo resultando en costos dinámicos según las características de rubro al cual se dedica el negocio.

Fernández (2017) define que los costos son considerados como los gastos en los que incurre la empresa durante un determinado periodo de tiempo y está relacionado con el aprovisionamiento, almacenaje y mantenimiento de la mercadería, estos costes varían según el sector comercial, la suma de estos costes puede ser considerables y fluctúa entre el 20% y 40% del inventario anual.

Según Ross et. al (2006) en los inventarios se involucran tres tipos de costos:

- **Costos de mantenimiento o manejo:** están representados por todos los costos que involucra mantener la existencia de un artículo de inventario durante un período específico, varían por unidad e incluye los costos de almacenaje, costos de seguro e impuestos, costos de pérdida (deterioro, robo, obsolescencia) y el más importante costo de oportunidad del capital invertido.
- **Costos de pedido:** están relacionados con los costos administrativos necesarios en la solicitud de los pedidos de inventarios. Se involucran los costos por faltantes ocasionados por

tener existencias insuficientes en el inventario; los mismos costos de reabastecimiento o de pedido (gastos administrativos fijos para formular y recibir un pedido) y de reservas de seguridad (pérdida de oportunidad).

- **Costos totales:** se define como la suma del costo de faltante (pedido) y el costo de mantener un inventario.

#### **1.2.1.4. Almacenamiento de inventarios**

Según Donayre (2017) existen diversos autores que exponen argumentos al respecto, pero todos concuerdan en que la recepción de mercancías, el almacenamiento, la distribución y la seguridad, son los procesos más importantes de la gestión de almacenes.

#### **1.2.1.5. Recepción de mercancías**

Mora (2011) sostiene que el proceso de recibo de mercancías es la primera operación que tiene lugar en un almacén o centro de distribución, bien sea de materias primas, producto en proceso o producto terminado, esto en relación con lo que tiene que ver con el flujo de las mercancías al interior de dicho almacén, proceso que a su vez se completa al momento previo de almacenar o ubicar las mercancías recibidas en sus respectivas ubicaciones dentro de las instalaciones del almacén, una vez sucedido esto se procede con la segunda fase del proceso que es el almacenamiento.

#### **1.2.1.6. Almacenamiento**

Bureau (2011, p. 220), define el almacenamiento como: “la actividad de depósito que permite mantener cercanos los productos, componentes y materias primas de los mercados y de los centros de producción y transformación, para poder así garantizar su normal funcionamiento”.

Complementa lo expuesto Perdiguero (2017), quien señala la recepción y el control irán dirigidos a lograr que la mercancía, principalmente adquirida mediante el cómputo global de las compras, llegue a su destino en la cantidad y calidad acordada, también se velará porque la transacción económica se ejecute por el precio acordado y que no acontezca ningún contratiempo ni percance.

#### **Distribución**

De acuerdo con Bureau (2011), tanto en el interior del almacén como en los accesos al mismo, se disponen zonas y/o espacios especiales acondicionadas a la necesidad de la infraestructura y estas son: Muelles y Zonas de maniobra: se sitúan en el exterior del almacén y están destinados a las maniobras de los vehículos, para facilitar y posibilitar las operaciones de carga y descarga de las mercancías.

Brenes (2015), asegura que la distribución como parte de un proceso de la cadena de suministro de productos, representa uno de los principales aspectos a tomar en consideración al momento de evaluar su pertinencia, porque justamente la distribución es vital en el procesamiento de los pedidos de productos o mercancías.

## **Seguridad**

Donayre (2017), afirma que la seguridad en el almacén se considera como aquella disciplina preventiva que estudia todos los riesgos y condiciones materiales relacionadas con el trabajo y que podrían llegar a afectar directa o indirectamente a la integridad física de los trabajadores, es así como el trabajo puede causar diferentes daños a la salud de tipo psíquico, físico o emocional según sean las condiciones sociales y materiales donde se realice la labor.

### **1.2.1.7. Control de Inventarios**

Antúnez y Torres (2020) el control de inventarios ayuda a gestionar que los productos estén ordenado, planificados y tengan un registro adecuado de los inventarios para su respectiva distribución y a su vez la gestión administrativa busca a que una empresa no tenga dificultades en el stock de las mercaderías y por otra parte la recepción de los artículos de ferretería en el almacén, registro, codificación, verificación, embalajes y comunicaciones todo ellos influyen en las ventas y al igual tienen un impacto ya sea positivo o negativo en la rentabilidad de cualquier empresa comercializadora.

Según Zapata (2014) el control de inventario busca mantener disponible los productos que se requieren para la empresa y para los clientes, por lo que implica la coordinación de las áreas de compras, manufactura distribución.

Para el autor Pingo (2006) el objetivo principal del control de los inventarios es descubrir y mantener el nivel óptimo y adecuado de la inversión que se tiene en este rubro, el cual será reflejado en los índices de stock y consumo, de acuerdo con las posibilidades de capital con los que cuenta la empresa, es por

ello por lo que la empresa deberá mejorar los procesos que permitan determinar o mantener lo antes mencionado.

#### **1.2.1.8. Rentabilidad**

Ortíz et al. (2013), agregan que la rentabilidad desempeña un papel muy importante para el pertinente análisis de los estados financieros, debido a que es un tema de gran interés para las personas que invierten en las empresas y por los excedentes que estas generan de acuerdo a las operaciones que efectúan de forma continua, asegurando el pago de las obligaciones que ha adquirido en los diversos periodos de tiempo; por lo que el conocer los índices de rentabilidad de una organización ayuda a la medición de los recursos monetarios que se han invertido en un negocio específico.

Así mismo, Córdoba (2012), manifiesta que la rentabilidad es una correspondencia, que se manifiesta a través de porcentajes y llega a señalar la cantidad que obtiene un por cada unidad monetaria invertida. De igual manera agrega, señalándola como el cambio en la valoración de un activo, al cual se le agrega una ganancia en efectivo.

Buffett y Clark (2000) refieren que: La rentabilidad del capital no es una cifra constante como sucede con las obligaciones, Cree que con una acción uno compra una tasa de rentabilidad variable, que puede ser positivo para el inversor si los beneficios aumentan y negativa si estos disminuyen. La rentabilidad expresa el beneficio de un activo en un determinado periodo de tiempo, comparando la inversión inicial con el valor posterior de la inversión realizada, dividiendo este diferencial entre el valor inicial de la inversión.

## **Rentabilidad económica**

Es el beneficio que obtiene la empresa antes de descontar los gastos financieros, intereses e impuestos que tiene que pagar por desarrollar su actividad económica.

La fórmula para calcular la rentabilidad económica de una empresa es la siguiente:  $(\text{resultado neto}/\text{activo total}) \times 100$

Esta ratio indica la eficiencia relativa con que una empresa utiliza sus recursos del activo para generar ingresos. Su valor depende en gran medida del sector de la actividad de la empresa. (López, 2018. p. 23)

## **Rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Macas y Luna (2010) nos mencionan que puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

De igual forma menciona que una rentabilidad financiera insuficiente limita el acceso de nuevos fondos y reduce las expectativas de potenciales inversionistas afectando la solvencia de la empresa.

La fórmula para calcular la rentabilidad financiera de una empresa es la siguiente:  $(\text{resultado neto}/\text{patrimonio}) \times 100$

La rentabilidad financiera mide la capacidad que tiene una empresa a la hora de remunerar a sus propietarios o accionistas.

Las empresas que asumen más riesgos suelen tener una rentabilidad financiera más elevada, que sirve para compensar el riesgo de inversión que asumen sus propietarios (López, 2018).

### **Rentabilidad de ventas**

Este tipo de rentabilidad mide el margen sobre venta, o sea, la relación entre las utilidades netas y las ventas totales. La utilidad neta significa la utilidad obtenida después del pago de intereses. Existen las siguientes formas de mejorar la rentabilidad sobre ventas: Aumentando el precio promedio neto del producto y disminuyendo su costo.

Fórmula para calcular la rentabilidad sobre ventas:  $\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$

### **Rentabilidad de la empresa**

Mide la rentabilidad del negocio en sí mismo. A mayor valor de la ratio, mejor es la perspectiva del negocio. Se calcula como:

Fórmula para calcular la rentabilidad de la empresa =  $\text{Beneficio bruto} / \text{Activo total neto}$ .

### **1.3 Definición de términos básicos**

#### **1.3.1. Organización**

El Diccionario de la Real Academia Española (2021) en una de sus definiciones, menciona que es una "asociación de personas regulada por un conjunto de normas en función de determinados fines"

#### **1.3.2. Producto**

Kotler y Armstrong (2003) afirman que "un producto es cualquier cosa que se puede ofrecer en un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad. (Sin embargo), el concepto de producto no está limitado a objetos físicos; cualquier cosa que pueda satisfacer una necesidad se puede llamar producto (objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas). Además de los bienes tangibles, los productos incluyen servicios, que son actividades o beneficios que se ofrecen a la venta y que son básicamente intangibles y no tienen como resultado la propiedad de algo"

#### **1.3.3. Stock**

Cantidad de mercancía o producto terminado disponible en almacén. (Fondo Social Europeo, 2011).

La Asociación Española para la Calidad define el stock como "las existencias de un determinado producto almacenados en una determinada organización. La gestión de stocks comprende la gestión de todos los elementos relacionados con el almacenamiento de productos."

#### **1.3.4. Desabastecimiento de productos**

Según el RAE (2021), podemos definir como la falta de determinados productos en un establecimiento comercial o en una población.

Corte en el suministro de mercancías a un punto de consumo. (Fondo Social Europeo, 2011)

#### **1.3.5. Costo de adquisición**

Coste que asume el comprador al hacerse con el producto demandado. Es el precio al que le vende el producto el oferente, más los gastos de envío si son por cuenta del comprador. (Diccionario económico, 2021)

#### **1.3.6. Clasificación de productos**

Según el Diccionario de la Real Academia Española (2001), clasificar refiere a "ordenar o disponer por clases", lo que nos conduce a la definición de clase en este mismo diccionario. Así, entre sus múltiples acepciones, se considerará la que se refiere al "orden en que, con arreglo a determinadas condiciones o calidades, se consideran comprendidas diferentes personas o cosas".

#### **1.3.7. Despacho**

Frazelle (2001) define que el despacho es un proceso perteneciente a la gestión de almacenes que suele desarrollar procesos de consolidación/desconsolidación de cargas para introducir las en el medio de transporte, verificación de que los pedidos estén completos, pesaje de las cargas para determinar los costos de transporte, preparación de la

documentación y registro de la información en software logístico relacionado con el proceso.

#### **1.3.8. Tarjeta de control visible**

Suministra información sobre movimiento de entrada y salida de bienes en almacén, así como determinar existencias en cantidades totales y unitarias en unidades físicas, el registro de este documento debe ser permanente. (Sociedad de beneficencia de Huancayo, 2013)

#### **1.3.9. Tarjeta de inventario valorizado**

Es el formato donde se registra el movimiento valorado de entradas, salidas y saldo de los bienes y físicamente es llevado en el área de Kardex. (Sociedad de beneficencia de Huancayo, 2013)

#### **1.3.10. Diferencias de inventario**

Se entiende como la disparidad entre el stock teórico y el stock real.

#### **1.3.11. Merma**

La revista de Investigación y Negocios de Actualidad Empresarial – Instituto Pacífico (2011) define a la merma, desde el punto de vista técnico, como las pérdidas físicas tanto en el volumen, peso o cantidad de los materiales, o existencias durante los procesos productivos, comerciales u operativos que se manifiestan en las diferencias de inventario, por cuanto, las mermas cuantitativas son inherentes a los procesos indicados, debido a sus condiciones naturales y de operación.

### **1.3.12. Desmedro**

El artículo 21° inciso C). Numeral 2 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, define al desmedro como aquella pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinadas, en ese orden de ideas, surge la duda sobre cuándo hay una pérdida de orden cualitativo (Sunat, 2018).

## **CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.1 Formulación de la Hipótesis**

#### **Hipótesis Alternas**

##### **H<sub>1</sub>**

Existe relación positiva entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.

##### **H<sub>2</sub>**

Existe relación Negativa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.

##### **H<sub>3</sub>**

No existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.

## 2.2 Variables y operacionalización

Variable	Definición Operacional	Tipo	Indicadores	Escala de medición	Categoría	Valores	Medio de Verificación
Gestión de Inventarios	Krajewski (2008) menciona que la gestión de inventarios se refiere a la planificación y control de los inventarios para mantener la cantidad adecuada para que la empresa alcance sus prioridades competitivas de la forma más eficiente, importante para lograr el pleno potencial de toda cadena de valor.	Cuantitativa	Organización Pedidos Costos Almacenamiento Control de Inventarios	Ordinal	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo	1. Totalmente de acuerdo 2. De acuerdo 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4. En desacuerdo 5. Totalmente en desacuerdo	Encuesta Cuestionario Resuelto
Rentabilidad	Córdoba (2012), manifiesta que la rentabilidad es una correspondencia, que se manifiesta a través de porcentajes y llega a señalar la cantidad que obtiene un por cada unidad monetaria invertida.	Cuantitativa	Rentabilidad económica Rentabilidad financiera Rentabilidad sobre ventas Rentabilidad empresarial	Razón	Alta Media Baja	Mayor a 50% De 20% a 49% Menor de 20%	Revisión documental Ficha de recolección de datos

## CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

### 3.1 Tipo y Diseño

El tipo de estudio es cuantitativo

Según su alcance es de tipo descriptivo porque se busca y recoge información relacionada a la gestión de inventarios y rentabilidad de empresa, por lo que autores como (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) este tipo de estudios descriptivo tiene la siguiente característica:

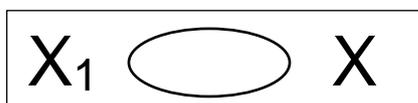
“Tiene como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una variable en una población, el procedimiento consiste en ubicar en una o diversas variables a un grupo de personas u otros seres vivos, objetos, situaciones, contextos, fenómenos, comunidades, etcétera y proporcionar su descripción, son, por tanto, estudios puramente descriptivos y cuando establecen hipótesis, estas son también descriptivas (de pronóstico de una cifra o valores)”, (p.155).

Según el número de mediciones es un estudio de tipo transversal, ya que a través de un solo instrumento se obtendrá la información necesaria, el cual se aplicará en una sola ocasión, en un solo momento, a los sujetos de estudio, este tipo de estudio según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) son aquellos que “Recolectan datos en un solo momento, en un tiempo.

El diseño de investigación es el Diseño Transeccionales Correlacionales - causales el cual, según Hernández, Fernández y Baptista (2014) son aquellos que describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables

en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales, o en función de la relación causa-efecto.

Esquema:



Dónde:

$X_1$  : Variable Independiente

$X_2$  : Variable Independiente

: Relación de Variables

Se recolectan datos y se describe la relación

### 3.2 Diseño Muestral

#### Población

La población de la investigación estará conformada por los colaboradores de dos empresas comerciales del sector comercial rubro cuidado personal que se estiman en un número de 60 y los estados financieros de las empresas participantes.

Tabla 1 Población

Empresa	colaboradores	Rubro
Fersa Distribuciones E.I.R.L.	20	Comercial - Cuidado Personal
Dispensa de la Selva S.A.C.	40	Comercial - Cuidado Personal
<b>TOTAL</b>		

### **Tamaño de la Población de estudio**

Para el presente estudio se considera como tamaño de muestra a la totalidad de la población que colabore con el llenado de la encuesta y a los estados financieros del año 2021.

### **Muestreo o selección de la muestra**

La técnica de muestreo que se aplica es el no probalístico, de tipo intencional y selectivo aplicados a los colaboradores de 2 empresas participantes voluntarios en el estudio y la información financiera proporcionada por estas.

### **Criterios de inclusión**

Se incluye a todos los colaboradores de las empresas participantes que se encuentren laborando al momento de aplicar el instrumento de recolección de datos y la información financiera y económica del año 2021.

### **Criterios de exclusión**

Se excluye todos los colaboradores de las empresas que se encuentren en periodo vacacional o gozando de licencia laboral al momento de aplicar el instrumento de recolección de datos y la información financiera y económica distinta del año 2021.

### **Procedimiento de recolección de datos**

La técnica que se empleará en el presente estudio para la variable Gestión de Inventarios será la encuesta mediante la cual el investigador recolecta datos de la población objetivo.

El instrumento que se empleará en el presente estudio para la variable Gestión de Inventarios será el cuestionario. Este instrumento incluirá a todos los aspectos que se recolectaran mediante la encuesta y se utilizó la escala de medición ordinal utilizando la escala de Likert.

La técnica que se empleará en el presente estudio para la variable Rentabilidad será la revisión documental mediante la cual el investigador recolecta datos de documentos e informes proporcionados.

El instrumento que se empleará en el presente estudio para la variable Rentabilidad será la ficha de recolección de datos.

Tabla 2 Variable, Técnica e Instrumento

<b>Variable</b>	<b>Fuente</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
Gestión de Inventarios	Primaria	Encuesta	Cuestionario
Rentabilidad	Secundaria	Revisión documental	Ficha de Recolección de datos

Al analizar la confiabilidad del instrumento de recolección planteado mediante el software estadístico spss v.25, con la técnica Alfa de cronbach se identifica un factor de 0.844 considerado con excelente confiabilidad.

Tabla 3 Confiabilidad del Instrumento

<b><u>Estadísticas de fiabilidad</u></b>		
<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados</b>	<b>N de elementos</b>
0.873	0.873	20

*Fuente: Análisis estadístico programa SPSS V25.*

## **Procesamiento y análisis de los datos.**

Contando con los datos necesarios se procedió de la siguiente forma:

- Tabulación de datos por cada variable en una hoja de cálculo de Excel para la formulación de resultados.
- Se clasifica según indicadores de cada variable la información necesaria para los cálculos estadísticos necesarios.
- Se identifica la distribución de frecuencias absolutas y relativas de la variable independiente 1, que tendrá como fin la futura presentación de los datos.
- Se identificaron los datos necesarios de la variable independiente 2, según la ficha de recolección de datos a fin de aplicar las técnicas de análisis financiero e interpretando los resultados obtenidos según los objetivos de la investigación.
- Se efectúa la correlación de variables utilizando un software estadístico spss v.25
- Se elaboran figuras estadísticas para la presentación de resultados en el informe final.

## **Aspectos éticos**

El desarrollo de la investigación implica el respeto a las personas participantes, salvaguardando el anonimato, y los objetivos de la investigación se orientan a la búsqueda del bien y se enmarcan en la práctica de la justicia, propiciando beneficios para las empresas y usuarios de la investigación, de igual manera se reconoce la autoría y citas de la información considerada y analiza en el estudio y su desarrollo no implica conflicto ético de ningún tipo.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS

### Identificación de participantes

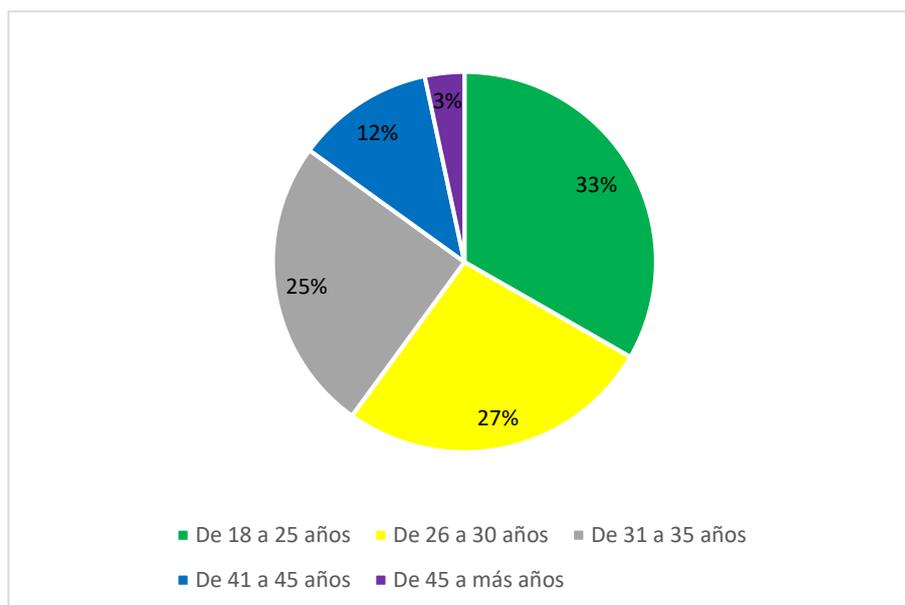
#### Edad de los colaboradores

Tabla 4 Edad participantes

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
De 18 a 25 años	20	20	33%
De 26 a 30 años	16	36	27%
De 31 a 35 años	15	51	25%
De 41 a 45 años	7	58	12%
De 45 a más años	2	60	3%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 1 Edad participantes



Los colaboradores se ubican en el rango de edades de 18 a 25 años en un porcentaje del 33%, de 26 a 30 años un 27%, de 31 a 35 años un 25%, de 41 a 45 años un 12% y de 45 a más un 3%, identificando que la mayoría de colaboradores son menores a 35 años.

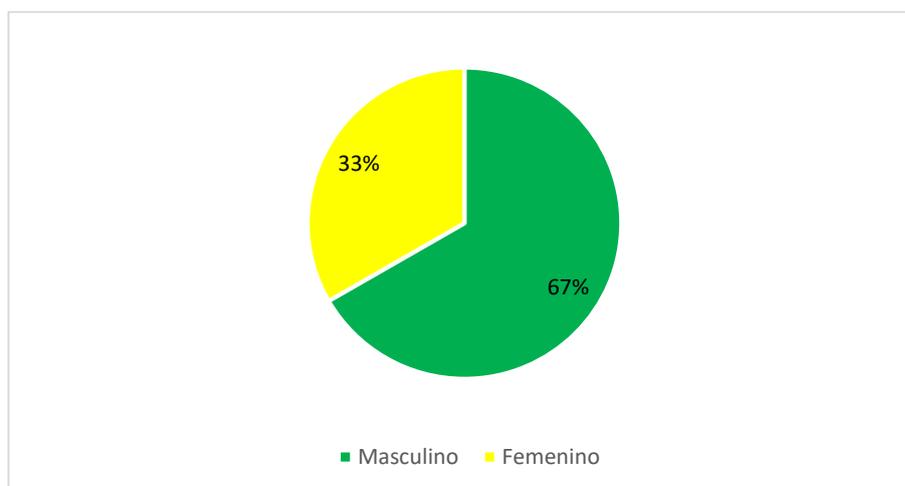
## Genero de los colaboradores

Tabla 5 Genero participantes

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Masculino	40	40	67%
Femenino	20	60	33%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

*Fuente: Cuestionario aplicado*

Figura 2 Género participantes



El género de colaboradores de las empresas evaluadas se presenta en un 67% masculino y 33% femenino, identificando un predominio de varones.

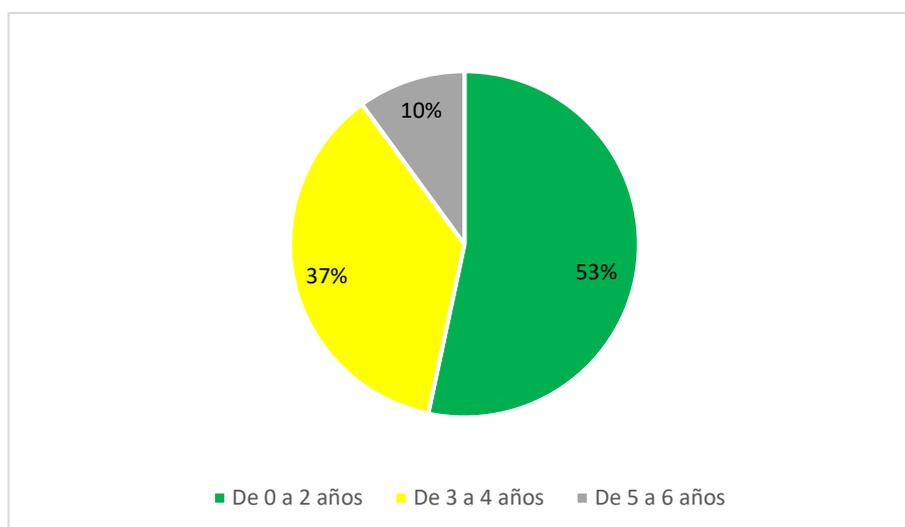
## Años en la empresa como colaboradores

Tabla 6 Años en la empresa colaboradores

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
De 0 a 2 años	32	32	53%
De 3 a 4 años	22	54	37%
De 5 a 6 años	6	60	10%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 3 Años en la empresa colaboradores



La permanencia de los colaboradores en la empresa se ubica principalmente en el rango de 0 a 2 años con un 53%, de 3 a 4 años un 37% y de 5 a 6 años 10%, identificando una población de colaboradores relativamente joven.

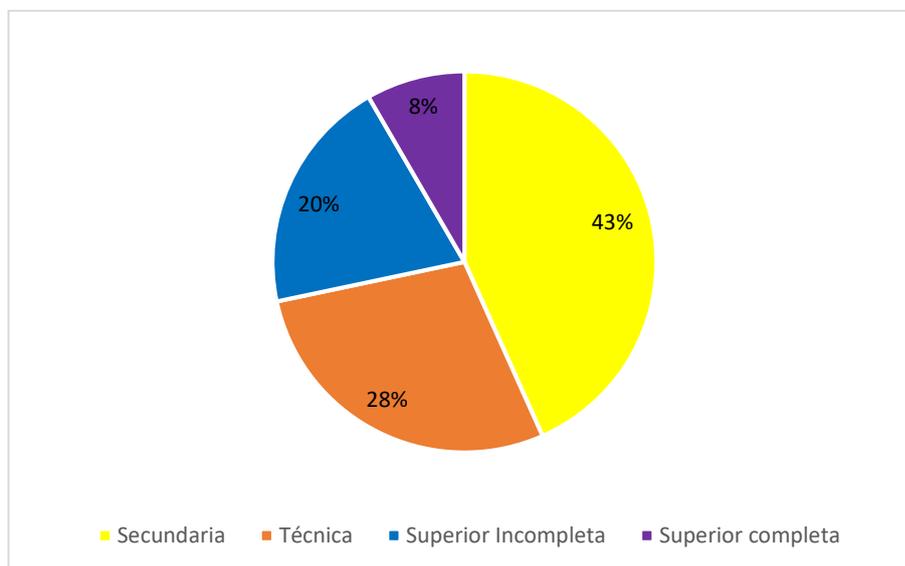
## Nivel de estudios de colaboradores

Tabla 7 Nivel de estudios colaboradores

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Secundaria	26	26	43%
Técnica	17	43	28%
Superior Incompleta	12	55	20%
Superior completa	5	60	8%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 4 Nivel de estudios colaboradores



El nivel de estudios de los colaboradores de las empresas analizadas se ubica en nivel secundario con un 43%, en el nivel técnico en un 28%, con estudios superiores incompletos un 20% y con un nivel superior un 8%.

**Identificar las características que presenta la gestión de inventarios en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.**

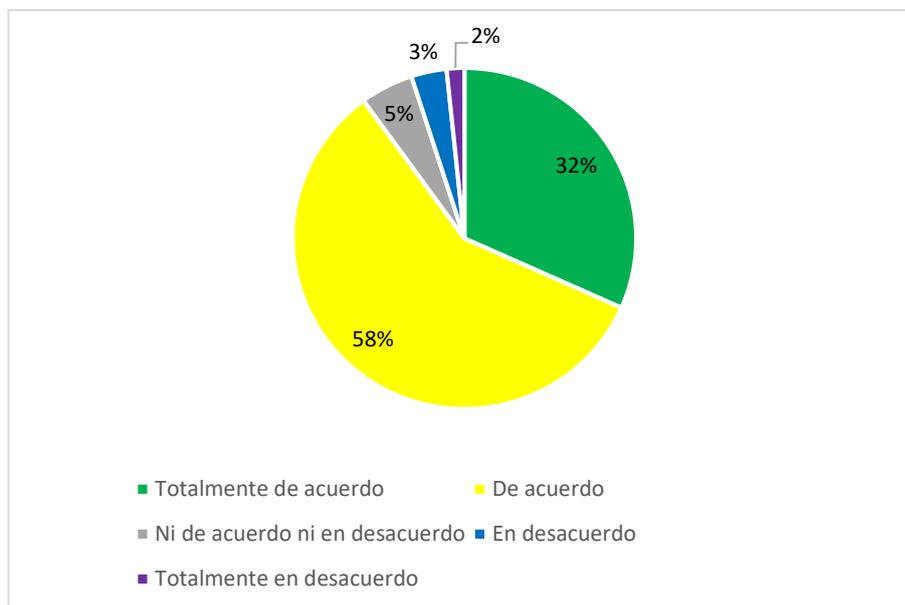
### **Organización de la gestión de inventarios**

Tabla 8 Buena organización en la gestión de inventarios

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Frecuencia Acumulada</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Totalmente de acuerdo	19	19	32%
De acuerdo	35	54	58%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	57	5%
En desacuerdo	2	59	3%
Totalmente en desacuerdo	1	60	2%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

*Fuente: Cuestionario aplicado*

Figura 5 Buena organización en la gestión de inventarios



Al consultar sobre la afirmación que la empresa cuenta con una organización para la gestión de inventarios, los participantes respondieron en un 32% que están totalmente de acuerdo, un 58% que está de acuerdo, un 5% ni de

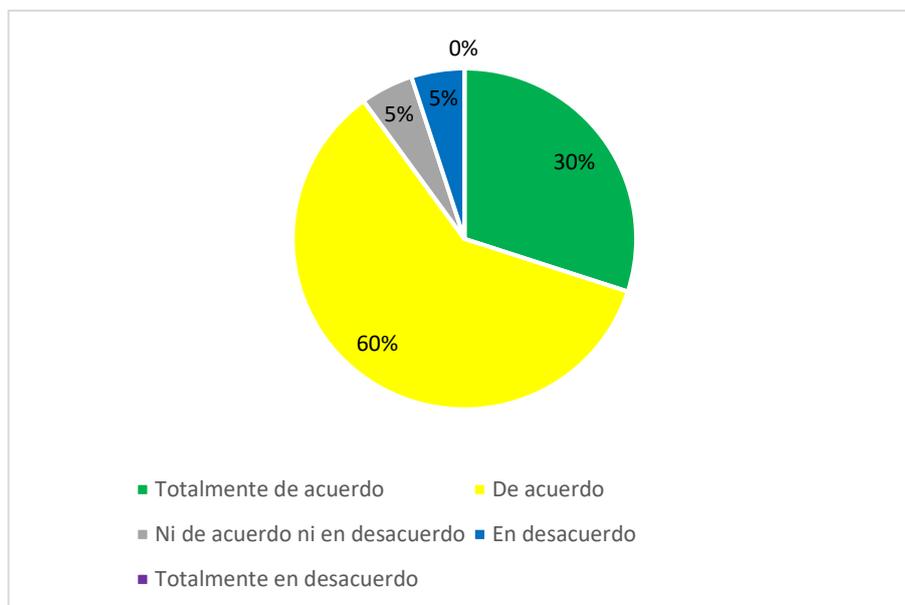
acuerdo ni en desacuerdo, un 3% en desacuerdo y un 2% totalmente en desacuerdo.

Tabla 9 Organización define claramente las funciones del personal

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	18	18	30%
De acuerdo	36	54	60%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	57	5%
En desacuerdo	3	60	5%
Totalmente en desacuerdo	0	60	0%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 6 Organización define claramente las funciones del personal



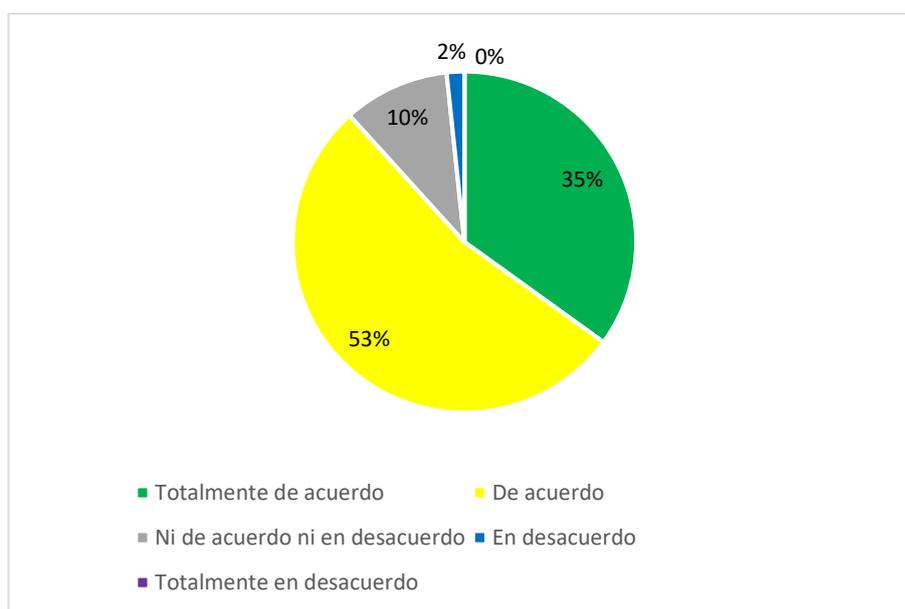
Al consultar sobre la afirmación que la empresa con su organización define claramente las funciones del personal en relación a la gestión de inventarios, los participantes respondieron en un 30% que están totalmente de acuerdo, un 60% que está de acuerdo, un 5% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 5% en desacuerdo y un 0% totalmente en desacuerdo.

Tabla 10 Organización define claramente las responsabilidades del personal

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	21	21	35%
De acuerdo	32	53	53%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	59	10%
En desacuerdo	1	60	2%
Totalmente en desacuerdo	0	60	0%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 7 Organización define claramente las responsabilidades del personal



Al consultar sobre la afirmación que la empresa con su organización define claramente las responsabilidades del personal en relación a la gestión de inventarios, los participantes respondieron en un 35% que están totalmente de acuerdo, un 53% que está de acuerdo, un 10% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 2% en desacuerdo y un 0% totalmente en desacuerdo.

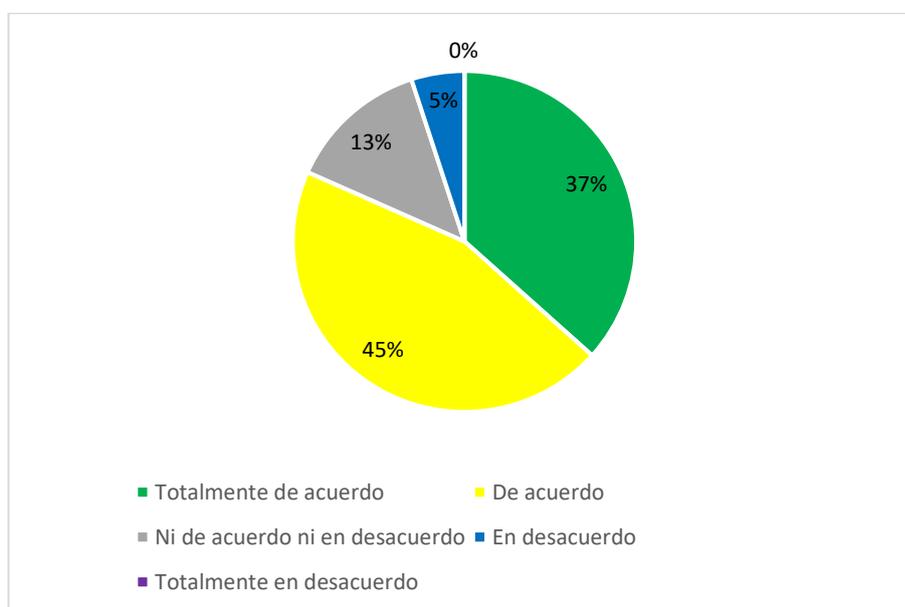
## Pedidos

Tabla 11 Adecuada cantidad de productos a requerir

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	22	22	37%
De acuerdo	27	49	45%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8	57	13%
En desacuerdo	3	60	5%
Totalmente en desacuerdo	0	60	0%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 8 Adecuada cantidad de productos a requerir



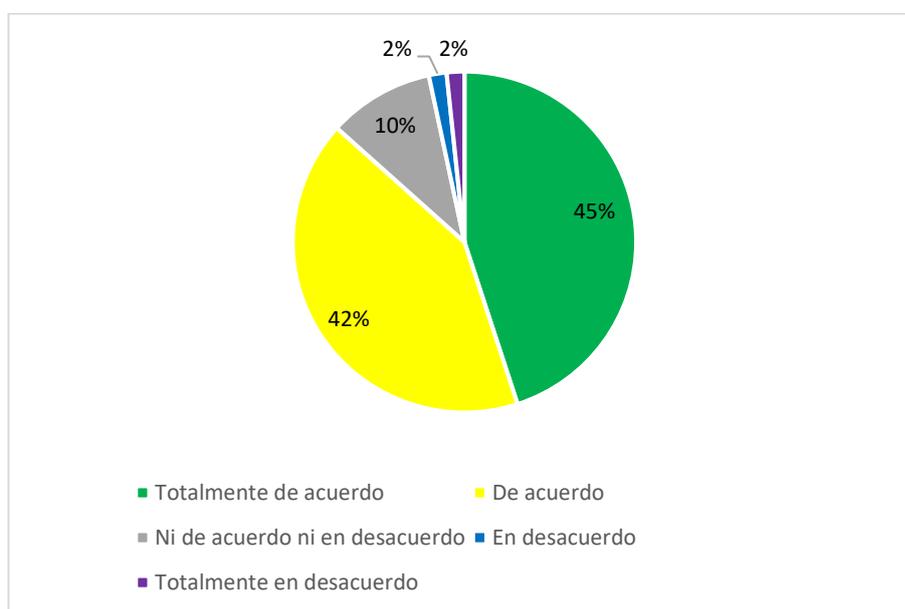
Al consultar sobre la afirmación que la empresa establece de manera adecuada la cantidad de productos a requerir por cada artículo que comercializa, los participantes respondieron en un 37% que están totalmente de acuerdo, un 45% que está de acuerdo, un 13% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 5% en desacuerdo y un 0% totalmente en desacuerdo.

Tabla 12 Programación de pedidos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	27	27	45%
De acuerdo	25	52	42%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	58	10%
En desacuerdo	1	59	2%
Totalmente en desacuerdo	1	60	2%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 9 Programación de pedidos



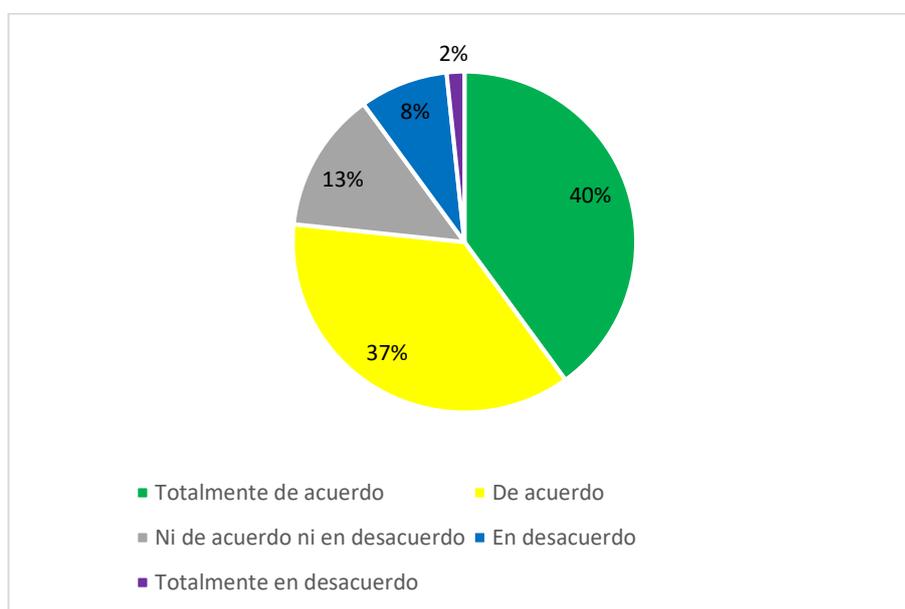
Al consultar sobre la afirmación que la empresa establece una programación de fechas para realizar pedidos de sus productos, los participantes respondieron en un 45% que están totalmente de acuerdo, un 42% que está de acuerdo, un 10% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 2% en desacuerdo y un 2% totalmente en desacuerdo.

Tabla 13 Pedidos y fechas de recepción de los productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	24	24	40%
De acuerdo	22	46	37%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8	54	13%
En desacuerdo	5	59	8%
Totalmente en desacuerdo	1	60	2%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 10 Pedidos y fechas de recepción de los productos



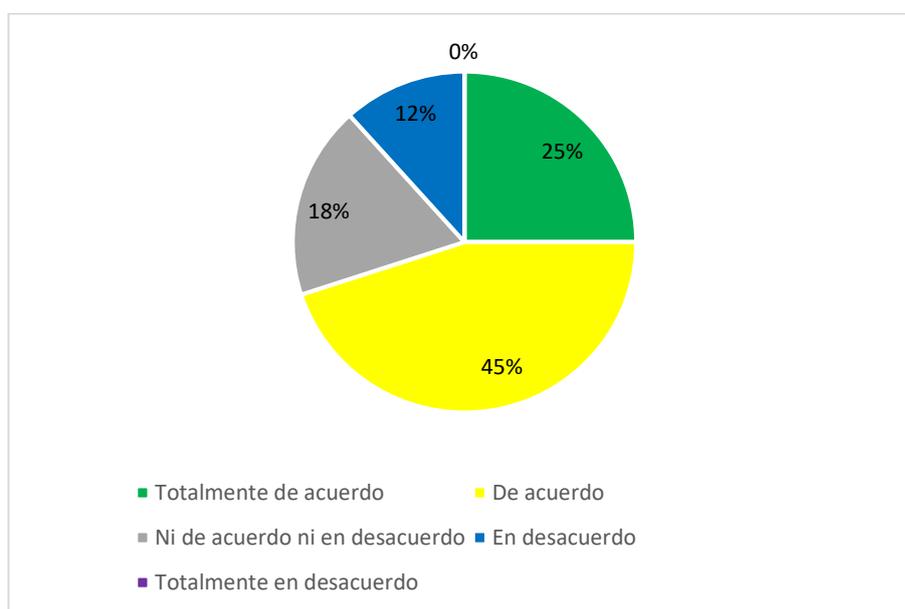
Al consultar sobre la afirmación sobre si los trabajadores de la empresa conocen los pedidos y fechas de recepción de los productos que comercializan, los participantes respondieron en un 40% que están totalmente de acuerdo, un 37% que está de acuerdo, un 13% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 8% en desacuerdo y un 2% totalmente en desacuerdo.

Tabla 14 Estrategia para suplir pedidos no atendidos.

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	15	15	25%
De acuerdo	27	42	45%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	11	53	18%
En desacuerdo	7	60	12%
Totalmente en desacuerdo	0	60	0%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 11 Estrategia para suplir pedidos no atendidos.



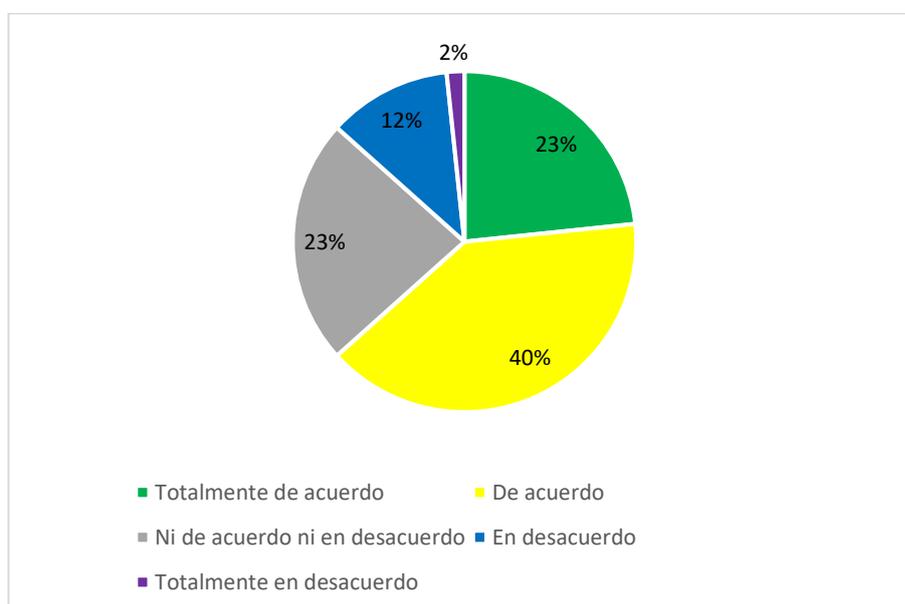
Al consultar sobre la afirmación si la empresa cuenta con una estrategia para suplir sus pedidos no atendidos, los participantes respondieron en un 25% que están totalmente de acuerdo, un 45% que está de acuerdo, un 18% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 12% en desacuerdo y un 0% totalmente en desacuerdo.

Tabla 15 Estrategia stock de seguridad para evitar el desabastecimiento de productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	14	14	23%
De acuerdo	24	38	40%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	14	52	23%
En desacuerdo	7	59	12%
Totalmente en desacuerdo	1	60	2%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 12 Estrategia stock de seguridad para evitar el desabastecimiento de productos



Al consultar sobre la afirmación si la empresa cuenta con una estrategia stock de seguridad para evitar el desabastecimiento de productos, los participantes respondieron en un 23% que están totalmente de acuerdo, un 40% que está de acuerdo, un 23% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 12% en desacuerdo y un 2% totalmente en desacuerdo.

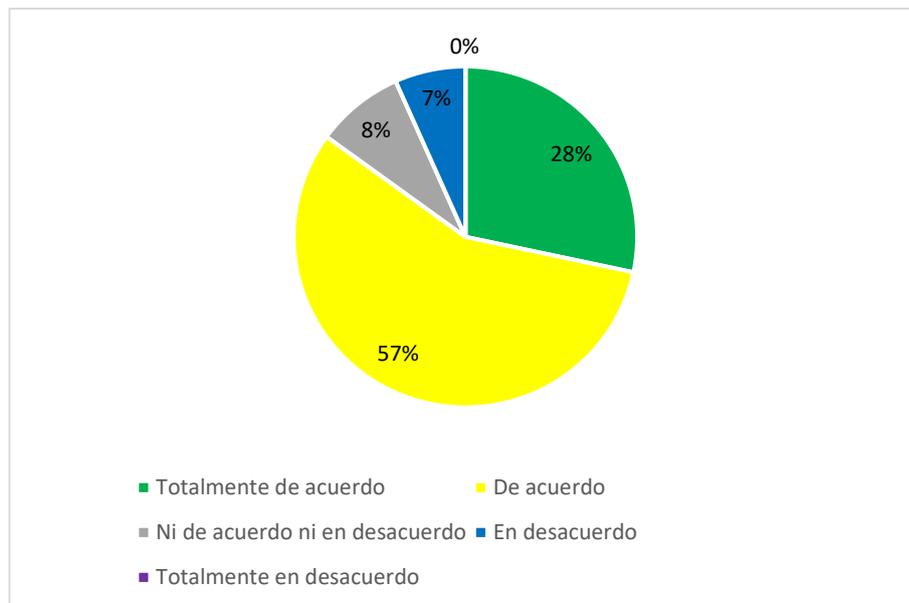
## Costos

Tabla 16 Estudio adecuado de costos para la adquisición de sus productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	17	17	28%
De acuerdo	34	51	57%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	56	8%
En desacuerdo	4	60	7%
Totalmente en desacuerdo	0	60	0%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 13 Estudio adecuado de costos para la adquisición de sus productos



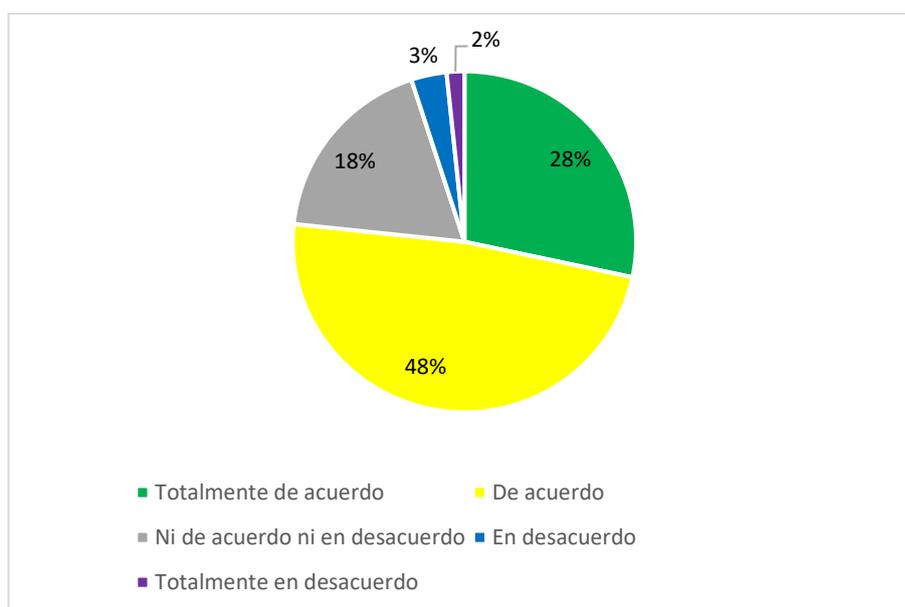
Al consultar sobre la afirmación si la empresa realiza un estudio adecuado de costos para la adquisición de sus productos, los participantes respondieron en un 28% que están totalmente de acuerdo, un 57% que está de acuerdo, un 8% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 7% en desacuerdo y un 0% totalmente en desacuerdo.

Tabla 17 Conocimiento oportuno de los costos de productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	17	17	28%
De acuerdo	29	46	48%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	11	57	18%
En desacuerdo	2	59	3%
Totalmente en desacuerdo	1	60	2%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 14 Conocimiento oportuno de los costos de productos



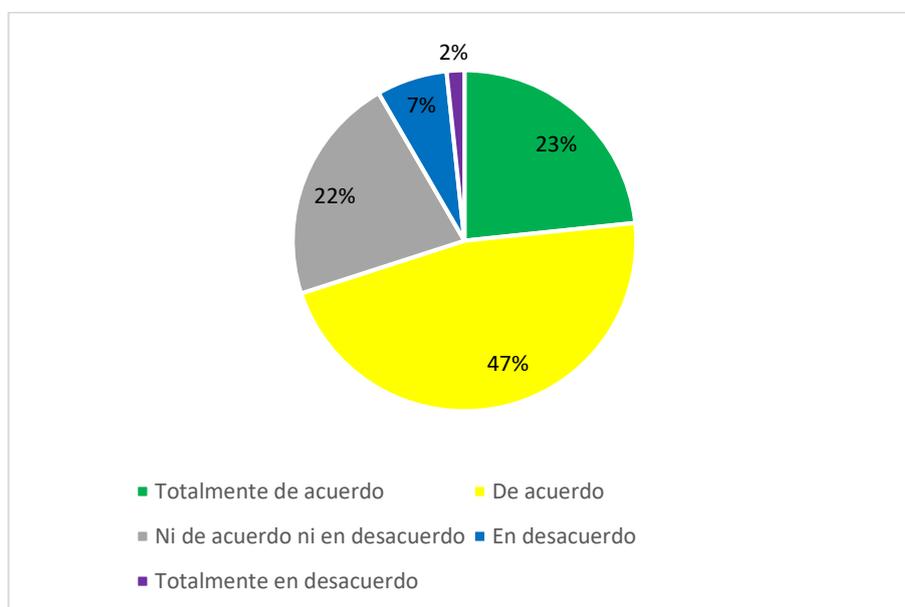
Al consultar sobre la afirmación si la empresa conoce los costos de los productos que comercializa de manera oportuna, los participantes respondieron en un 28% que están totalmente de acuerdo, un 48% que está de acuerdo, un 18% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 3% en desacuerdo y un 2% totalmente en desacuerdo.

Tabla 18 Control de costos adecuado en relación a los productos que comercializa

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	14	14	23%
De acuerdo	28	42	47%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	13	55	22%
En desacuerdo	4	59	7%
Totalmente en desacuerdo	1	60	2%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 15 Control de costos adecuado en relación a los productos que comercializa



Al consultar sobre la afirmación si la empresa realiza un control de costos adecuado en relación a los productos que comercializa, los participantes respondieron en un 23% que están totalmente de acuerdo, un 47% que está de acuerdo, un 22% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 7% en desacuerdo y un 2% totalmente en desacuerdo.

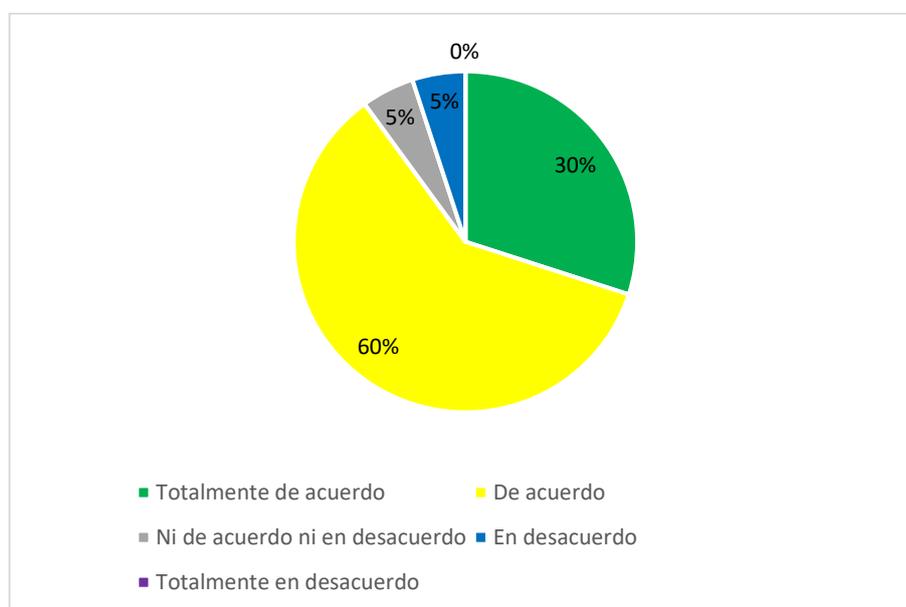
## Almacenamiento de productos

Tabla 19 Adecua clasificación de productos para su almacenamiento.

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	18	18	30%
De acuerdo	36	54	60%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	57	5%
En desacuerdo	3	60	5%
Totalmente en desacuerdo	0	60	0%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 16 Adecua clasificación de productos para su almacenamiento.



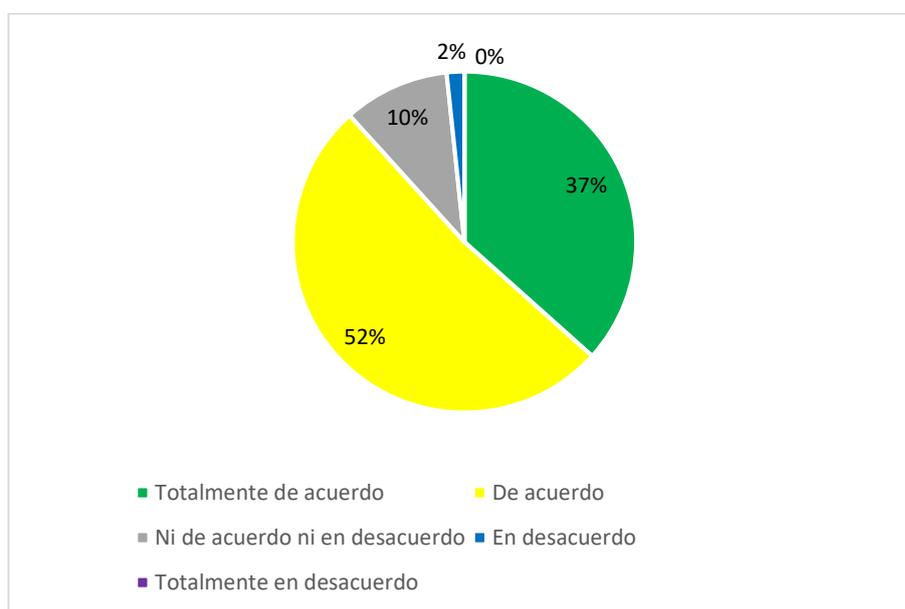
Al consultar sobre la afirmación si la empresa realiza una adecuada clasificación de productos para su almacenamiento, los participantes respondieron en un 30% que están totalmente de acuerdo, un 60% que está de acuerdo, un 5% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 5% en desacuerdo y un 0% totalmente en desacuerdo.

Tabla 20 Almacenamiento de productos que facilita su ubicación y despacho

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	22	22	37%
De acuerdo	31	53	52%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	59	10%
En desacuerdo	1	60	2%
Totalmente en desacuerdo	0	60	0%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 17 Almacenamiento de productos que facilita su ubicación y despacho



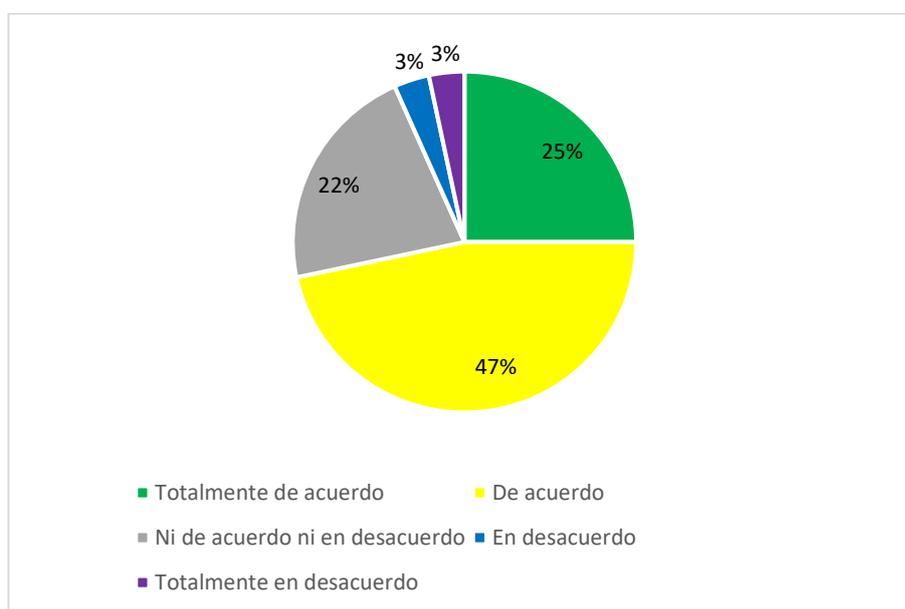
Al consultar sobre la afirmación si la empresa almacena sus productos de manera que facilita su ubicación y despacho, los participantes respondieron en un 37% que están totalmente de acuerdo, un 52% que está de acuerdo, un 10% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 2% en desacuerdo y un 0% totalmente en desacuerdo.

Tabla 21 Utilización tarjetas de control visible de productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	15	15	25%
De acuerdo	28	43	47%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	13	56	22%
En desacuerdo	2	58	3%
Totalmente en desacuerdo	2	60	3%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 18 Utilización de tarjetas de control visible de productos



Al consultar sobre la afirmación si la empresa utiliza tarjetas de control visible de los productos que comercializa, los participantes respondieron en un 25% que están totalmente de acuerdo, un 47% que está de acuerdo, un 22% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 3% en desacuerdo y un 3% totalmente en desacuerdo.

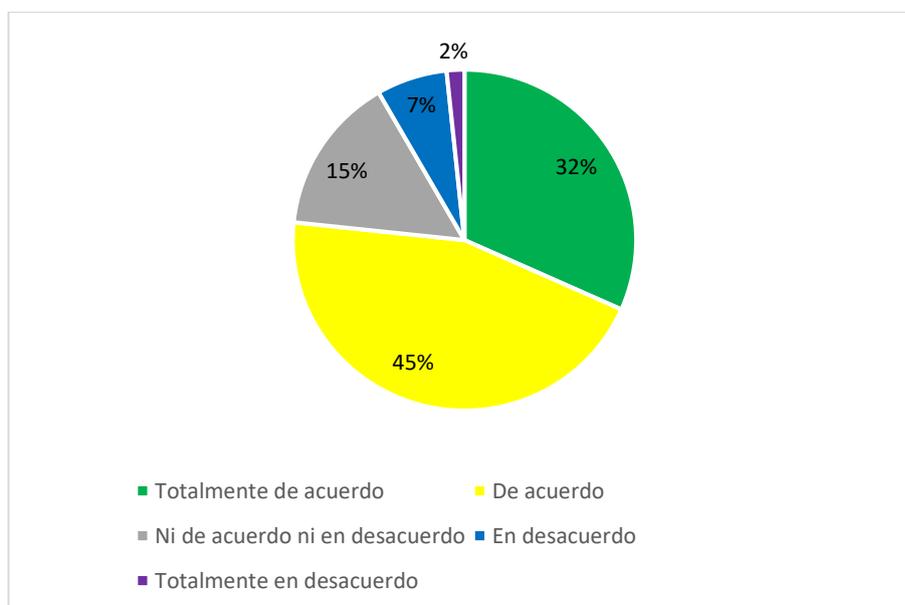
## Control de Inventarios

Tabla 22 utiliza tarjetas de inventarios valorizados (física o virtual) para el control de los productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	19	19	32%
De acuerdo	27	46	45%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	9	55	15%
En desacuerdo	4	59	7%
Totalmente en desacuerdo	1	60	2%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 19 utiliza tarjetas de inventarios valorizados (física o virtual) para el control de los productos



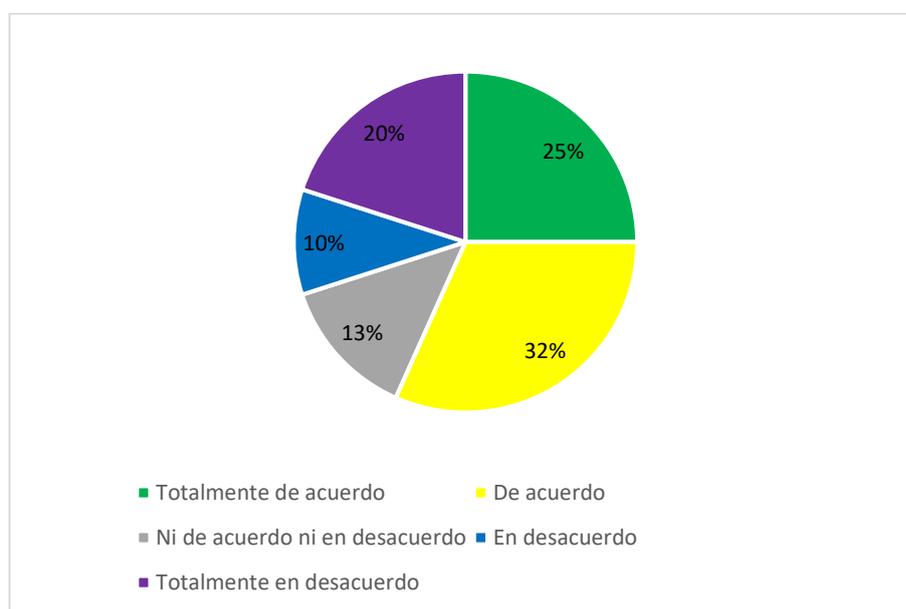
Al consultar sobre la afirmación si la empresa utiliza tarjetas de inventarios valorizados (física o virtual) para el control de los productos que comercializa, los participantes respondieron en un 32% que están totalmente de acuerdo, un 45% que está de acuerdo, un 15% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 7% en desacuerdo y un 2% totalmente en desacuerdo.

Tabla 23 Control adecuado de salida de productos requeridos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	15	15	25%
De acuerdo	19	34	32%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8	42	13%
En desacuerdo	6	48	10%
Totalmente en desacuerdo	12	60	20%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 20 Control adecuado de salida de productos requeridos.



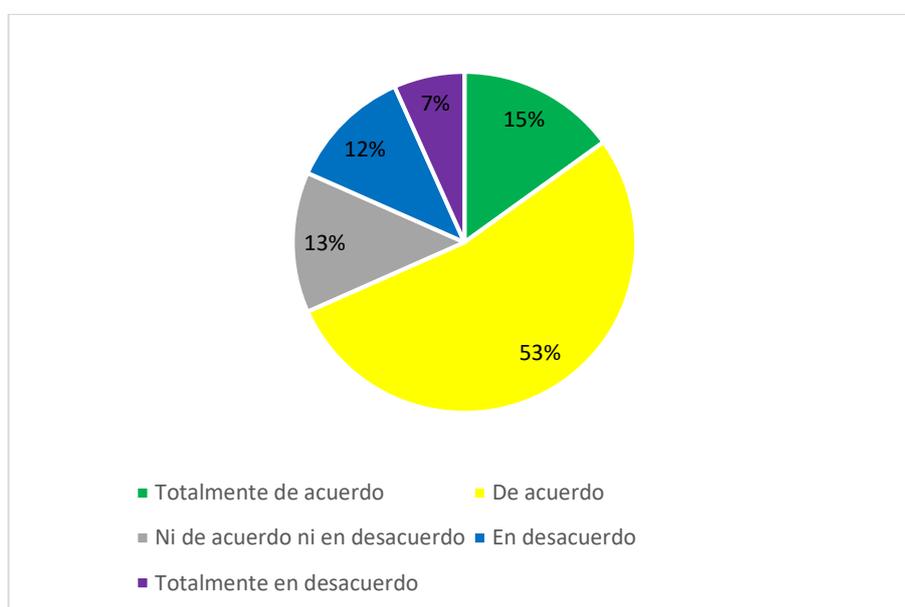
Al consultar sobre la afirmación si la empresa realiza un control adecuado de salida de productos requeridos por sus clientes, los participantes respondieron en un 25% que están totalmente de acuerdo, un 32% que está de acuerdo, un 13% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 10% en desacuerdo y un 20% totalmente en desacuerdo.

Tabla 24 Identificación de diferencias de inventarios de manera oportuna de los productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	9	9	15%
De acuerdo	32	41	53%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8	49	13%
En desacuerdo	7	56	12%
Totalmente en desacuerdo	4	60	7%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 21 Identificación de diferencias de inventarios de manera oportuna de los productos



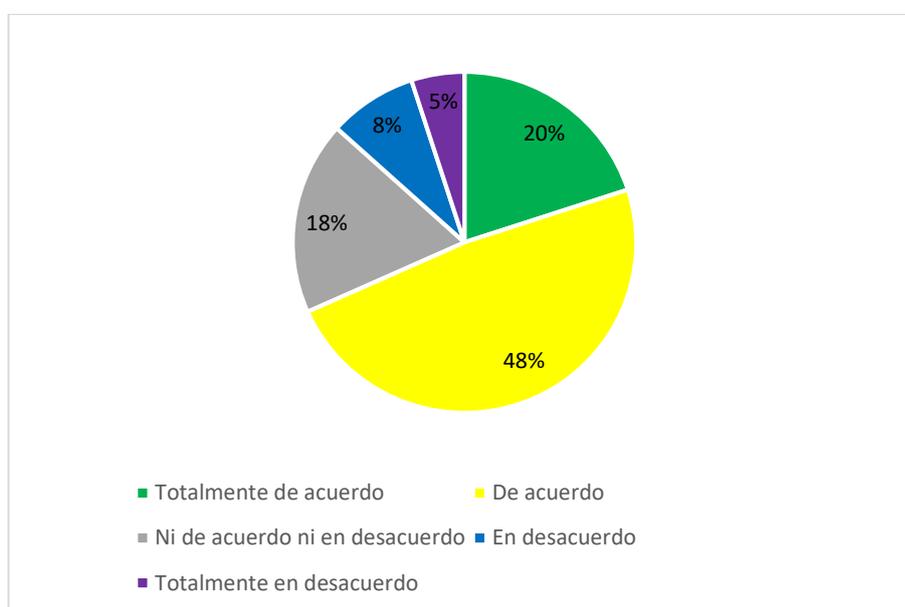
Al consultar sobre la afirmación si la empresa identifica las diferencias de inventarios de manera oportuna de los productos que comercializa, los participantes respondieron en un 15% que están totalmente de acuerdo, un 53% que está de acuerdo, un 13% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 12% en desacuerdo y un 7% totalmente en desacuerdo.

Tabla 25 Identifica las principales causas de diferencias de inventarios de manera oportuna de los productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	12	12	20%
De acuerdo	29	41	48%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	11	52	18%
En desacuerdo	5	57	8%
Totalmente en desacuerdo	3	60	5%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 22 Identifica las principales causas de diferencias de inventarios de manera oportuna de los productos



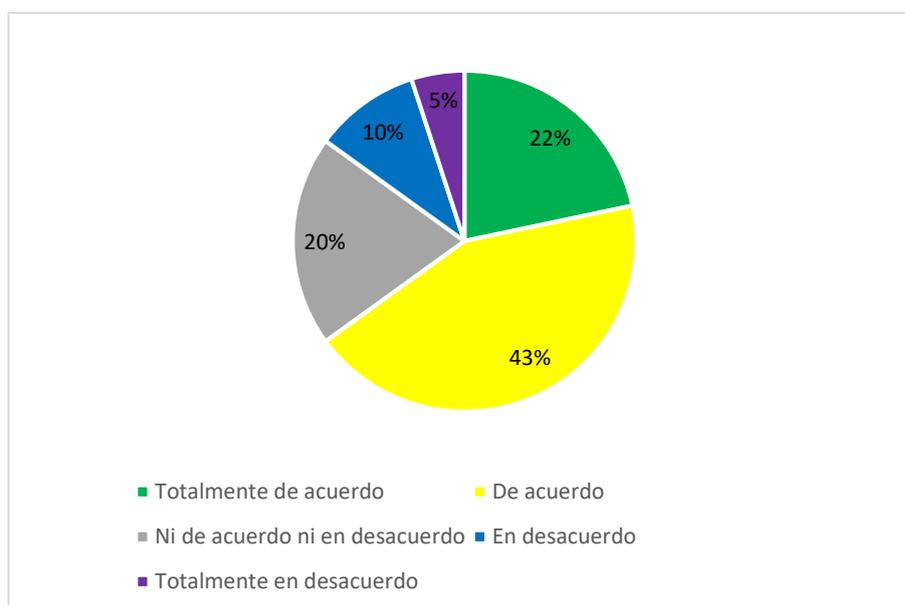
Al consultar sobre la afirmación si la empresa identifica las principales causas de diferencias de inventarios de manera oportuna de los productos que comercializa, los participantes respondieron en un 20% que están totalmente de acuerdo, un 48% que está de acuerdo, un 18% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 8% en desacuerdo y un 5% totalmente en desacuerdo.

Tabla 26 Control adecuado de las mermas que se presenta según productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	13	13	22%
De acuerdo	26	39	43%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	12	51	20%
En desacuerdo	6	57	10%
Totalmente en desacuerdo	3	60	5%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 23 Control adecuado de las mermas que se presenta según productos



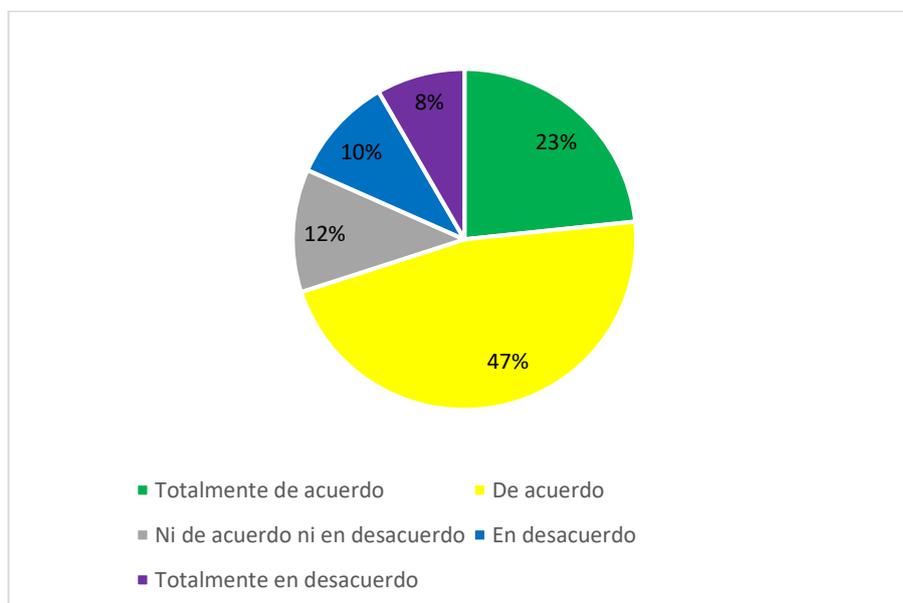
Al consultar sobre la afirmación si la empresa realiza un control adecuado de las mermas que se presentan según productos que comercializa, los participantes respondieron en un 22% que están totalmente de acuerdo, un 43% que está de acuerdo, un 20% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 10% en desacuerdo y un 5% totalmente en desacuerdo.

Tabla 27 Realiza un control adecuado de los desmedros que se presenta según productos

Categoría	Frecuencia	Frecuencia Acumulada	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	14	14	23%
De acuerdo	28	42	47%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	49	12%
En desacuerdo	6	55	10%
Totalmente en desacuerdo	5	60	8%
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>		<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 24 Realiza un control adecuado de los desmedros que se presenta según productos



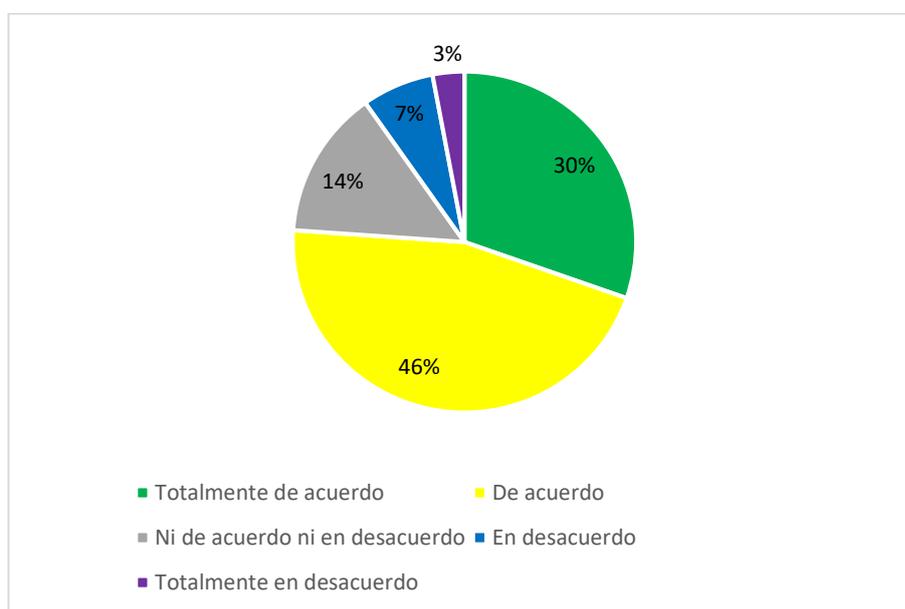
Al consultar sobre la afirmación si la empresa realiza un control adecuado de los desmedros que se presentan según productos que comercializa, los participantes respondieron en un 23% que están totalmente de acuerdo, un 47% que está de acuerdo, un 12% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 10% en desacuerdo y un 8% totalmente en desacuerdo.

Tabla 28 Gestión de Inventarios

Categoría	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	30%
De acuerdo	46%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	14%
En desacuerdo	7%
Totalmente en desacuerdo	3%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Figura 25 Gestión de Inventarios



Al efectuar el análisis sobre las respuestas obtenidas por los participantes se obtiene que, en promedio en relación a la adecuada gestión de inventarios en la empresa, los participantes respondieron en un 30% que están totalmente de acuerdo, un 46% que está de acuerdo, un 14% ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 7% en desacuerdo y un 3% totalmente en desacuerdo.

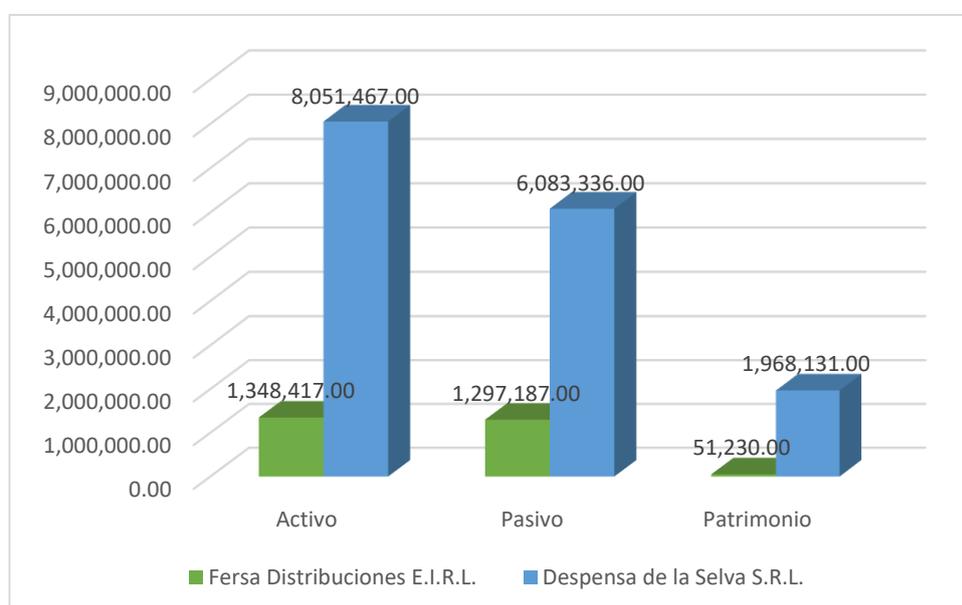
**Identificar las características presenta la rentabilidad de empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.**

Tabla 29 Situación Financiera

Elemento	FERSA DISTRIBUCIONES E.I.R.L.	DESPENSA DE LA SELVA SAC
Activo	1,348,417.00	8,051,467.00
Pasivo	1,297,187.00	6,083,336.00
Patrimonio	51,230.00	1,968,131.00

Fuente: EE.FF. 2021

Figura 26 Situación Financiera



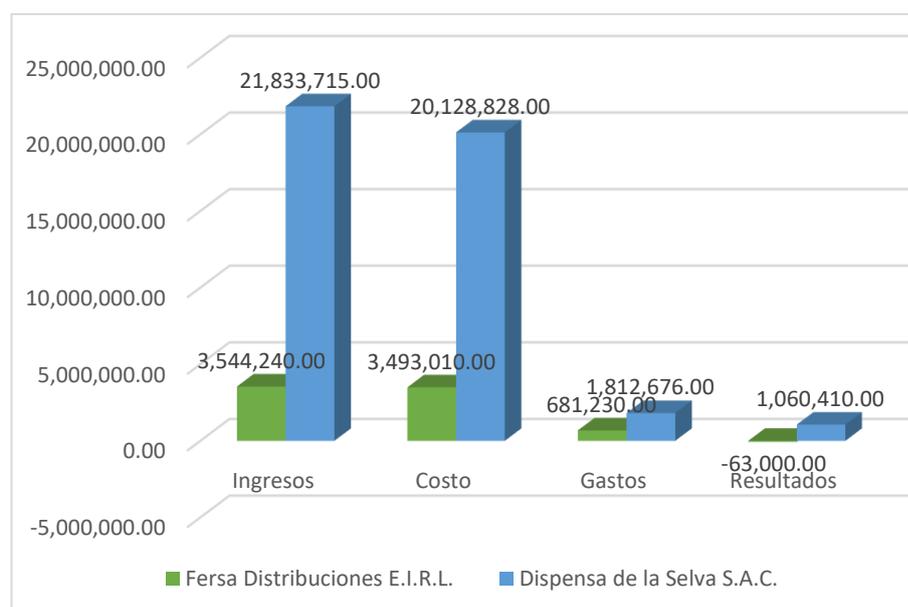
Se observa que para el caso de la empresa Fersa Distribuciones E.I.R.L. relacionada a su situación financiera se identifica un activo de 1,348,417, un pasivo de 1,297,187 y un patrimonio de 51,230, para el caso de la empresa Despensa de la selva S.A.C. presenta un activo por 8,051,467, un pasivo por 6,083,336 y un patrimonio de 1,968,131, teniendo en común que su financiamiento principalmente proviene de fuente de terceros y se presenta una estructura similar en las empresas analizadas.

Tabla 30 Resultados del Ejercicio

Elemento	FERSA DISTRIBUCIONES E.I.R.L.	DESPENSA DE LA SELVA SAC
Ingresos	3,544,240.00	23,445,687.00
Costo	3,493,010.00	20,128,828.00
Gastos	681,230.00	1,812,676.00
Impuesto	0.00	443,773.00
Resultados	-630,000.00	1,060,410.00

Fuente: EE.FF. 2021

Figura 27 Resultados del Ejercicio



Se observa que para el caso de la empresa Fersa Distribuciones E.I.R.L. relacionada a sus resultados se identifica ingresos de 3,544,240, un costo de venta de 3,493,010, gastos por 681,230 y un resultado de pérdida de 630,000, para el caso de la empresa Despensa de la selva S.A.C. presenta ingresos de 23,445,687, un costo de venta de 20,128,828, gastos por 1,812,676, impuestos por 443,773 y un resultado de ganancia de 1,060,410, identificándose en ambos casos que el costo de venta es muy representativo en relación a los ingresos en ambas empresas.

Figura 28 Rentabilidad Económica

<u>Formula</u>	-	<u>FERSA DISTRIBUCIONES E.I.R.L.</u>	-	<u>DESPENSA DE LA SELVA SAC</u>
<u>Resultado del Ejercicio</u> x 100	=	<u>-63,000.00</u>		<u>1,060,410.00</u>
Activos Totales		1,348,417.00		8,051,467.00
		<u>FERSA DISTRIBUCIONES E.I.R.L.</u>		<u>DESPENSA DE LA SELVA SAC</u>
		-4.67%		13.17%

Fuente: EE.FF. 2021

Al analizar la rentabilidad económica se obtiene que para la empresa Fersa Distribuciones E.I.R.L. esta obtiene un -4.67% y para el caso de la empresa Despensa de la Selva SAC esta obtiene un 13.17%.

Figura 29 Rentabilidad Financiera

<u>Formula</u>	-	<u>FERSA DISTRIBUCIONES E.I.R.L.</u>	-	<u>DESPENSA DE LA SELVA SAC</u>
<u>Resultado del Ejercicio</u> x 100	=	<u>-63,000.00</u>		<u>1,060,410.00</u>
Patrimonio Neto		51,230.00		1,968,131.00
		<u>FERSA DISTRIBUCIONES E.I.R.L.</u>		<u>DESPENSA DE LA SELVA SAC</u>
		-122.97%		53.88%

Fuente: EE.FF. 2021

Al analizar la rentabilidad financiera se obtiene que para la empresa Fersa Distribuciones E.I.R.L. esta obtiene un -122.97% y para el caso de la empresa Despensa de la Selva SAC esta obtiene un 53.88%.

Figura 30 Rentabilidad sobre ventas

<u>Formula</u>	-	<u>FERSA</u> <u>DISTRIBUCIONES</u> <u>E.I.R.L.</u>	-	<u>DESPENSA DE LA</u> <u>SELVA SAC</u>
<u>Resultado del Ejercicio</u> x 100		<u>-63,000.00</u>		<u>1,060,410.00</u>
Ingresos por Actividades Ordinarias	=	3,544,240.00		21,833,715.00
		<u>FERSA</u> <u>DISTRIBUCIONES</u> <u>E.I.R.L.</u>		<u>DESPENSA DE LA</u> <u>SELVA SAC</u>
		-1.78%		4.86%

Fuente: EE.FF. 2021

Al analizar la rentabilidad sobre ventas se obtiene que para la empresa Fersa Distribuciones E.I.R.L. esta obtiene un -1.78% y para el caso de la empresa Despensa de la Selva SAC esta obtiene un 4.86%.

Figura 31 Rentabilidad empresarial

<u>Formula</u>	-	<u>FERSA</u> <u>DISTRIBUCIONES</u> <u>E.I.R.L.</u>	-	<u>DESPENSA DE LA</u> <u>SELVA SAC</u>
<u>Resultado Bruto del</u> <u>Ejercicio</u> x 100		<u>51,230.00</u>		<u>1,704,887.00</u>
Activos Totales	=	1,348,417.00		8,051,467.00
		<u>FERSA</u> <u>DISTRIBUCIONES</u> <u>E.I.R.L.</u>		<u>DESPENSA DE LA</u> <u>SELVA SAC</u>
		3.80%		21.17%

Fuente: EE.FF. 2021

Al analizar la rentabilidad empresarial se obtiene que para la empresa Fersa Distribuciones E.I.R.L. esta obtiene un 3.80% y para el caso de la empresa Despensa de la Selva SAC esta obtiene un 21.17%.

**Identificar el grado de relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.**

Tabla 31 Correlación de Variables

		<u>Correlaciones</u>	
		Gestión Inventarios	Rentabilidad
Gestión Inventarios	Correlación de Pearson	1	-,030
	Sig. (bilateral)		,820
	N	60	60
Rentabilidad	Correlación de Pearson	-,030	1
	Sig. (bilateral)	,820	
	N	60	60

*Análisis estadístico programa SPSS V25*

La tabla 31 nos muestra el coeficiente de correlación “r” de Pearson es de - 0.030, con una significancia de 0,820 la cual es superior a 0.05 necesario para validar la correlación entre las variables de estudio, por lo que se concluye que no existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en las empresas comerciales del rubro cuidado personal.

## CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

Se acepta la hipótesis altera 3 considerando que el cálculo estadístico muestra que no existe relación entre las variables de estudio, la gestión de inventarios no muestra un comportamiento similar a la rentabilidad en el periodo de estudio.

Los datos identificados muestran que, en relación a la organización en la gestión de inventarios, los colaboradores de las empresas perciben en un 89% existe una organización que define funciones y responsabilidades lo que permiten un desarrollo del área en la empresa y un 11% de ellos considera que no está bien definida, por su parte en relación con la gestión de pedidos un 76% en promedio de los participantes considera que determina la cantidad adecuada de productos a requerir, que se programan las fechas de pedidos, que se encuentran enterados de los pedidos y fechas de recepción, que se cuenta con estrategias para suplir pedidos no atendidos y que se implementa una política de stock de seguridad para evitar el desabastecimiento de productos, un 24% considera que este aspecto tiene falencias, en relación a los costos en promedio un 77% de colaboradores considera que la empresa realiza un estudio adecuado de costos antes de adquirir productos, que la empresa determina oportunamente el costo de los productos a comercializar y que se realiza un control sobre la evolución de costo, sin embargo un 23% de ellos percibe que esta etapa tiene falencias.

Los resultados sobre la fase de almacenamiento de productos muestran que un 83% de participantes considera que la empresa realiza una adecuada

clasificación de productos, que existe un almacenamiento que facilita la ubicación y despacho de productos y que se utilizan tarjetas de control visible para registrar los movimientos del stock, un 17% considera que este aspecto no se realiza frecuentemente o que existen falencias sobre ello, en relación al control de inventarios un 68% de trabajadores indica que la empresa utiliza tarjetas de inventarios valorizados, que se realiza control adecuado de salida de productos, que se identifican las diferencias de inventarios en forma oportuna y las causas de ello, y que controla las mermas y desmedros que se presentan en la organización, por su parte un 32% de ellos considera que estas acciones no se implementan de manera constante o adecuada, por lo que de los datos señalados se infiere que un número importante de colaboradores aún no se siente seguro de que la empresa cuenta con una gestión de inventarios eficiente y eficaz.

Confrontando con la investigación de Quispe y Espinal (2020) la cual concluye que la gestión de inventarios de la empresa presenta un nivel bajo, de igual forma el estudio de Tipe (2019) concluye que se presentan deficiencias en la gestión del proceso de pedidos, que se presenta ineficacia en la entrega de pedidos, resultados que difieren de lo identificado en el presente estudio el cual indica que la gestión de inventarios se percibe en un indicador alto y que la gestión de pedidos alcanza indicadores positivos en los colaboradores del área analizada.

Al analizar la rentabilidad obtenida como dato relevante para el periodo de estudio una de las empresas presenta pérdidas en sus resultados lo que afecta el cálculo de esta variable, sin embargo, se calcula indicadores como es la

rentabilidad económica obteniendo como resultado que para la empresa Fersa Distribuciones E.I.R.L. se obtiene un índice de -4.67% y para el caso de la empresa Despensa de la Selva SAC un 13.17%, lo cual es un indicador considerado como bajo, por lo que la empresa debe mejorar su gestión de activos a fin de incrementar este aspecto financiero.

En relación a la rentabilidad financiera, los datos analizados muestran que ambas empresas utilizan el apalancamiento financiero y muestran una dependencia financiera con terceros lo cual si bien es cierto contribuye a obtener un indicador más alto, pero que compromete la solvencia de la empresa, sobre este indicador Fersa Distribuciones E.I.R.L. obtiene un -122.97% indicador negativo a causa de su pérdida registrada en el ejercicio y para el caso de la empresa Despensa de la Selva SAC un 53.88%. lo cual es considerado un resultado alto.

Cuando se analiza la rentabilidad sobre ventas se identifica que la representatividad del costo de ventas y los gastos es considerable lo que afecta el resultado en este indicador obtenido como resultado que para la empresa Fersa Distribuciones E.I.R.L. obtiene un -1.78% y para el caso de la empresa Despensa de la Selva SAC esta obtiene un 4.86%. lo cual es considerado como bajo.

La rentabilidad de empresa nos permite apreciar el resultado de las actividades propias del giro del negocio, como es las actividades por actividades ordinarias y el costo de venta con el propósito de evaluar el resultado de las actividades principales sobre ello la Fersa Distribuciones E.I.R.L. obtiene un 3.80% y para el caso de la empresa Despensa de la Selva SAC esta obtiene un 21.17%.,

quiere decir que por cada 100 de ingresos la empresa obtiene como utilidad bruta S/ 3.80 y S/ 21.17 respectivamente en cada empresa analizada, lo cual es bajo y medio, por lo que las empresas deben mejorar su estructura de costos.

Confrontando con los resultados obtenidos por Cornejo (2017) el cual postula que la gestión de inventario mejora la rentabilidad en la empresa, lo cual se podría considerar para nuestro estudio sin embargo el cálculo estadístico nos indica que no existe relación entre las variables.

## **CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES**

- La gestión de inventarios en empresas comerciales del rubro cuidado personal presentan como características una organización, gestión de pedidos, de costos, almacenamiento y control de inventarios de manera adecuada en la mayoría de sus colaboradores.
- La gestión de inventarios en empresas de rubro cuidado personal se percibe como muy adecuada y adecuada por un 76% de participantes, con un 24% que percibe lo contrario.
- La rentabilidad económica de las empresas comerciales del rubro cuidado personal presenta indicadores diferentes entre empresas con indicadores entre -46.72% y 13.17%. los cuales son bajos.
- La rentabilidad financiera de las empresas comerciales del rubro cuidado personal presenta indicadores diferentes entre empresas con indicadores entre -1229.75% y 53.88%, para el caso de Despensa de la selva SAC en alto.
- La rentabilidad sobre ingresos de las empresas comerciales del rubro cuidado personal presenta indicadores diferentes entre empresas con indicadores entre -17.78% y 4.52%, los cuales son bajos.

- No existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal de la ciudad de Iquitos para el año 2021.

## **CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES**

- Implementar estrategias para optimizar la gestión de inventarios evaluando la organización y los procesos como es pedidos, costos, almacenamiento y control a fin de optimizar su función en beneficio de la empresa, para lo cual se debe contar con personal capacitado en el área.
- Realizar estudios sobre el tema que abracar un mayor número de empresas a fin de poder generalizar los resultados e identificar los puntos débiles y las fortalezas para una mejor performance de la empresa en el área de inventarios.
- Evaluar la gestión de costos y la estructura de gastos a fin de implementar estrategias que permitan ampliar el margen de utilidad y el grado de rentabilidad en el uso de los activos maximizando los beneficios de la empresa.
- Evaluar la estructura financiera de la empresa y el equilibrio del mismo con el propósito de obtener indicadores de rentabilidad financiera adecuados que no sacrifiquen la independencia financiera de la empresa.
- Evaluar el costo beneficio que se obtiene con la comercialización de productos con el propósito de obtener la utilidad esperada según los objetivos empresariales lo que permitirá ampliar el porcentaje de rentabilidad sobre este aspecto.

- Realizar nuevos estudios a fin de identificar si existe causalidad entre las variables gestión de inventarios y rentabilidad a fin de que la empresa obtenga información que le permita mejorar los indicadores financieros y los resultados de la empresa.

## CAPÍTULO VIII: FUENTES DE INFORMACIÓN

Actualidad Empresarial (2011). ¿Cuál es el tratamiento tributario de las mermas y desmedros de existencias? Recuperado de [http://www.aempresarial.com/web/revitem/1\\_12179\\_08664.pdf](http://www.aempresarial.com/web/revitem/1_12179_08664.pdf).

Antunez, G., Torres, C. (2020). El control de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa Distribidora Quiro S.A.C., Puente Piedra, 2019 [, Universidad Tecnológica del Perú]. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/3941>

Asociación Española para la Calidad (2021). Gestión de stocks. <https://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/gestion-de-stocks>

Bayas, I. Y. G., & Martínez, M. C. (2017). La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas. *Negotium: revista de ciencias gerenciales*, 13(37), 109-129.

Brenes, P (2015). Técnicas de almacén. EDITEX.

Buffett, M. y Clark, D. (2000). Finanzas, Rentabilidad. Bogotá. Ediciones Deustro. 211 pp.

Bureau, V. (2011). Logística Integral. Fundacion Confemetal. Madrid.

Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia.: Ecoe Ediciones.

Cornejo, P. (2017). Gestión del inventario para la mejora de la rentabilidad en la Empresa 3P&CIA S.A.C., S.M.P, Lima, 2017 [, Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/1437>

Cruz, A. (2017). Gestión de inventarios. Antequera: IC Editorial. Recuperado de:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=54267&query=gestion+de+inventario+y+resultado+económico>

Diccionario económico (2021). Expansión.  
<https://www.expansion.com/diccionario-economico/coste-de-adquisicion.html>

Donayre F. R. (2017). Gestión de almacén en una empresa constructora en el Distrito de San Isidro-Lima. Trabajo de grado. Universidad César Vallejo. Perú.

Fernández, A. C. (2017). Gestión de Inventarios. Malaga.

Fondo social europeo (2011). Glosario de términos utilizados en organización y gestión de almacenes. Dirección General de formación profesional. [http://incual.mecd.es/documents/20195/1873855/COM318\\_3+-+A\\_GL\\_Documento+publicado.pdf/d427f03b-5a72-4fc1-aa83-5d0181da2864](http://incual.mecd.es/documents/20195/1873855/COM318_3+-+A_GL_Documento+publicado.pdf/d427f03b-5a72-4fc1-aa83-5d0181da2864)

Frazelle. E, 2001. World-class Warehousing and Material Handling, The United States: McGraw-Hill Professional.

Hernandez, S.; Fernandez, C.; Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación (Sexta ed.). Mexico, D.F.: McGRAW-HILL/Interamericana Editoras S.A. de C.V.

Krajewski, L. (2008). Administración de Operaciones. Editorial Pearson Educación. México.

Kotler P. y Armstrong G. (2003). “Fundamentos de Marketing”, Editorial: Pearson Educación. 6a. ed.

Logistics, L. C. (20 de octubre de 2020). Obtenido de <https://ldhsa.com/organizacion-de-almacenes/>

López Briceño Lauro Amarildo (2018). “Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa coesti s.a. estacion de servicio año 2017”.

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13281/Lopez%20Brice%C3%B1o%20Lauro%20Amarildo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

López, R. (2010). Logística Comercial. Madrid: Parainfo.

Luque, R. A. (2009). Introducción a la Dirección de Operaciones Táctico-Operativas. Un Enfoque Práctico. Delta Publicaciones.

Macas S. Y.A. y Luna C. G.M. (2010). “Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos coexbi s.a del canton huaquillas en los periodos contables 2008 - 2009”.

<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1388/1/tesis%20ing.%20en%20contabilidad.pdf>

Marín, R. (2014). Almacén de clase mundial: El camino a la rentabilidad en el manejo de almacenes y centros de distribución. Centro Editorial Esumer. Medellín. Colombia. Recuperado de: [https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Almacendeclase mundial. pdf](https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Almacendeclase%20mundial.pdf).

Mora, L. (2011). Gestion Logistica Integral. ECOE Ediciones. Bogotá.

Nahmias (2007). Análisis de la producción y las operaciones. Editorial McGraw-Hill.

Ortíz, M., Felipe, P., & Arias, E. (2013). Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos. La Habana: Universidad de la Habana.

Perdiguero, M. (2017) Organización y diseño de almacén. IC Editorial. Málaga.

Pingo, R (2006). Manual de Control de inventarios. Tercera Edición. Febrero 2006

Poirier, C. y Reiter, S. (1996). Supply Chain Optimization: Building the strongest total business. San Francisco, CA: BerrettKoheler.

Quispe, S., Espinal, Y. (2020). Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Grifo Señor de Sipán E.I.R.L [, Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/47595>

Real Academia Española (2001). Diccionario de la lengua española. 22<sup>a</sup> Edición, Editorial Planeta, Buenos Aires, Argentina.

Real Academia Española (2021a). <https://www.rae.es/desen/organizaci%C3%B3n>

Real Academia Española (2021b). <https://dle.rae.es/desabastecimiento>

Ross, S., Westerfield, R. y Jordan, B. (2006). Fundamentos de finanzas corporativas. Séptima edición. México: Editorial McGraw-Hill

Sociedad de beneficencia de Huancayo (2013). Directiva N° 002-2013-R/OGPL-SBH “Normas para la administración de almacenes de la sociedad de beneficencia de Huancayo”. [https://www.peru.gob.pe/docs/PLANES/14059/PLAN\\_14059\\_2015\\_27\\_DIRECTIVA\\_ADMON\\_ALMACENES\\_2013.PDF](https://www.peru.gob.pe/docs/PLANES/14059/PLAN_14059_2015_27_DIRECTIVA_ADMON_ALMACENES_2013.PDF)

SUNAT (2018). Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta. Decreto Supero N° 122-94EF. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/>

Tipe, C. (2019). Gestión de Inventario y Rentabilidad de la Asociación de Productores de café VRAE Ayacucho [Tesis, Universidad Peruana Los Andes]. <https://hdl.handle.net/20.500.12848/1246>

Torres, M. (2020). La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad de la Botica del Mercado, Paíta-Piura, 2017- 2018 [, Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/47630>

Zapata P, Charles, (2011), Contabilidad General (5ta. Ed.) Ecuador: Mc Graw Hill.

# **ANEXOS**

## 1. Matriz de Consistencia

Título de la investigación	Pregunta de investigación	Objetivo de la investigación	Hipótesis	Tipo y diseño de estudio	Población de estudio y procesamiento de datos	Instrumento de recolección de datos
Gestión de Inventarios y Rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.	<p><b>General</b> ¿De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021?</p> <p><b>Específico</b> a) ¿Qué características presenta la gestión de inventarios en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021? b) ¿Qué características presenta la rentabilidad de empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021? c) ¿Cuál es el grado de relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021?</p>	<p><b>General</b> Analizar de qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.</p> <p><b>Específico</b> a) Identificar las características que presenta la gestión de inventarios en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021. b) Identificar las características que presenta la rentabilidad de empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021. c) Identificar el grado de relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.</p>	<p><b>Alternas</b> <b>H<sub>1</sub></b> Existe relación positiva entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021. <b>H<sub>2</sub></b> Existe relación Negativa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021. <b>H<sub>3</sub></b> No existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en empresas comerciales del rubro cuidado personal, Iquitos, año 2021.</p>	<p><b>Tipo:</b> Cuantitativo Descriptivo Trasversal No experimental</p> <p><b>Diseño:</b> Descriptivo Correlacional</p>	<p><b>Población:</b> Trabajadores de empresas comerciales del rubro cuidado personal Información Financiera de empresas comerciales del rubro cuidado personal 2021.</p> <p><b>Procesamiento de Datos:</b> Análisis estadístico descriptivo Excel Stata 14</p>	<p>Encuesta cuestionario Revisión documental Ficha de recolección de datos</p>

## **2. Instrumento de Recolección de Datos**

### **CUESTIONARIO**

#### **Instrucciones:**

Marque la alternativa que considera pertinente, sea lo más sincero posible, marque una sola opción.

Es muy importante su participación por lo cual, agradecemos su colaboración.

#### **Confidencialidad**

Sus respuestas serán anónimas y absolutamente confidenciales. Los cuestionarios serán procesados por personas externas. Además, como usted puede ver, en ningún momento se le pide su nombre.

De antemano: ¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

#### **Datos Generales**

##### **1. Grupo Etario.**

- a) De 18 a 25 años
- b) De 26 a 30 años
- c) De 31 a 35 años
- d) De 41 a 45 años
- e) De 45 a 25 años

##### **2. Genero.**

- a) Masculino
- b) Femenino

##### **3. Años en la empresa.**

- a) De 0 a 2 años
- b) De 3 a 4 años
- c) De 5 a 6 años
- d) De 7 a 8 años
- e) Más de 8 años

##### **4. Nivel de educación.**

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Técnica
- d) Superior Incompleta
- e) Superior Completa

#### **I. Gestión de Inventarios**

## **Organización**

5. La empresa cuenta con una organización que permite la gestión de inventarios.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
6. La empresa cuenta con una organización que define claramente las funciones del personal en la gestión de inventarios.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
7. La empresa cuenta con una organización que define claramente las responsabilidades del personal en la gestión de inventarios.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo

## **Pedidos**

8. La empresa establece de manera adecuada la cantidad de productos a requerir por cada artículo que comercializa.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
9. La empresa establece una programación de fechas para realizar pedidos de sus productos.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo

10. Los trabajadores de la empresa conocen los pedidos y fechas de recepción de los productos que comercializan.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
11. La empresa cuenta con una estrategia para suplir sus pedidos no atendidos.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
12. La empresa cuenta con una estrategia stock de seguridad para evitar el desabastecimiento de productos.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo

### **Costos**

13. La empresa realiza un estudio adecuado de costos para la adquisición de sus productos.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
14. La empresa conoce los costos de los productos que comercializa de manera oportuna.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo

15. La empresa realiza un control de costos adecuado en relación a los productos que comercializa.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo

### **Almacenamiento de productos**

16. La empresa realiza una adecuada clasificación de productos para su almacenamiento.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
17. La empresa almacena sus productos de manera que facilita su ubicación y despacho.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
18. La empresa utiliza tarjetas de control visible de los productos que comercializa.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo

### **Control de Inventarios**

19. La empresa utiliza tarjetas de inventarios valorizados (física o virtual) para el control de los productos que comercializa.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo

20. La empresa realiza un control adecuado de salida de productos requeridos por sus clientes.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
21. La empresa identifica las diferencias de inventarios de manera oportuna de los productos que comercializa.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
22. La empresa identifica las principales causas de diferencias de inventarios de manera oportuna de los productos que comercializa.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
23. La empresa realiza un control adecuado de las mermas que se presenta según productos que comercializa.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo
24. La empresa realiza un control adecuado de los desmedros que se presenta según productos que comercializa.
- a) Totalmente de acuerdo
  - b) De acuerdo
  - c) Ni de acuerdo no en desacuerdo
  - d) En desacuerdo
  - e) Totalmente en desacuerdo

### 3. Ficha de recolección de datos

#### II. Rentabilidad

Fuente de Información: Información Financiera 2021 de 02 empresas del rubro cuidado personal.

##### Ítems I. Estado de Situación Financiera 2021

<b>Elemento</b>	<b>S/ Soles</b>
Activo	
Pasivo	
Patrimonio	

##### Ítems II. Estado de Resultados 2021

<b>Elemento</b>	<b>S/ Soles</b>
Ingresos	
Costo	
Gastos	
Impuestos	
Resultados	

##### Ítems III. Rentabilidad Económica 2021

<b>Rubro</b>	<b>% de Rentabilidad</b>
Resultado Neto	
Activo	

##### Ítems IV. Rentabilidad Financiera 2021

<b>Periodo</b>	<b>% de Rentabilidad</b>
Resultado Neto	
Patrimonio	

### Ítems V. Rentabilidad sobre ventas 2021

<b>Periodo</b>	<b>% de Rentabilidad</b>
Resultado Neto	
Ventas	

### Ítems VI. Rentabilidad de la empresa

<b>Periodo</b>	<b>% de Rentabilidad</b>
Resultado Bruto	
Activos	

#### 4. Consentimiento informado

##### CONSENTIMIENTO INFORMADO DE PARTICIPACIÓN EN PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

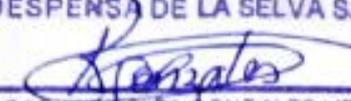
He sido informado (a) de los objetivos, alcance y resultados esperados de ese estudio y de las características de mi participación. Reconozco que la información que otorgo en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y anónima. Además, ésta no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio y autorizo el ingreso para la aplicación del instrumento de recolección de datos al personal de la empresa.

He sido informado (a) de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin tener que dar explicaciones ni sufrir consecuencia alguna por tal decisión.

Entiendo que una copia de este documento de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a las investigadoras responsables del proyecto al correo electrónico [lauradolly@gmail.com](mailto:lauradolly@gmail.com) y [taemin.xine@gmail.com](mailto:taemin.xine@gmail.com) o a los números 949848251 - 953718451.

Atentamente

IRSA DISTRIBUCIONES EIRL  
  
IRDES P. CHAVEZ AMPUERO  
REPRESENTANTE LEGAL

DESPENSA DE LA SELVA SAC  
  
RAFAEL NARCISO GONZALES VELEZ  
REPRESENTANTE LEGAL